

## Kannattavuuslaskelma luomukaritsanlihasta Koskenran- nan tilalla

Ilari Ojala

Opinnäytetyö

Ruokatuotannon johta-  
misen koulutusohjelma

2017



<b>Tekijä</b> Ilari Ojala	
<b>Koulutusohjelma</b> Ruokatuotannon johtaminen	
<b>Raportin/Opinnäytetyön nimi</b> Kannattavuuslaskelma luomukaritsanlihasta Koskenrannan tilalla	<b>Sivu- ja liitesivumäärä</b> 36 + 2
<p>Tämä opinnäytetyö tehtiin toimeksiantona Koskenrannan luomulammastilalle. Työ tehtiin produktina ja sen tarkoitus oli tutkia ja vertailla, kumpi karitsanlihan myyntimuodoista on kannattavampaa. Vertailukohteina olivat lihan suoramyynätilalta ja lihan myyminen teuras-tamolle.</p> <p>Opinnäytetyön tietoperustassa on kaksi lukua. Ensimmäinen luku käsittelee luonnonmu-kaista tuotantoa ja toisessa kerrotaan maatalouksien kannattavuuksiin liittyviä tietoja. Opin-näytetyön seuraavassa pääluvussa esitellään työn toimeksiantaja, Koskenrannan tila, ja työn produktin kehittäminen kirjoitetaan auki.</p> <p>Työn produkti on Excel-työkirja, jolla voidaan laskea karitsanlihan eri myyntimuotojen tuot-toja Koskenrannan tilalla. Produkti rajattiin käsittelemään puolikkaan ja kokonaisen karit-sanlihojen myyntiä, koska ne ovat Koskenrannan tilan suosituimmat lihanmyyntimuodot. Työkirjan laskut rajattiin siten, että ainoastaan teurastukseen liittyvät kulut huomioitiin. Esi-merkiksi laitehankintoja, markkinointia ja energian hintoja ei produktissa huomioida.</p> <p>Opinnäytetyön produktista saadaan selville, että Koskenrannan tilan oletus suoramyyn-nistä kannattavampana lihanmyynninmuotona pitää paikkaansa. Produktin Excel-työkirjan perusteella myyntimuodoista saatu tuotto on merkittävästi suurempi suoramyynnissä.</p> <p>Opinnäytetyöprosessi aloitettiin keväällä 2017. Työn kirjoittaminen alkoi elokuussa 2017 ja työ valmistui syyskuussa 2017. Työn valmistumisen ajankohta oli toimeksiantajan kannalta hyvä, koska vuonna 2017 syntyneet karitsat ovat teuraspainoisia syyskuun alusta lähtien.</p> <p>Koskenrannan luomulammastilan tulee panostaa jatkossa suoramyynätilaan entistä enemmän. Suoramyynnin markkinointia ja tilan näkyvyyttä tulee lisätä. Hankintoja, jotka helpottavat suoramyynnin harjoittamista jatkossa, kannattaa tehdä.</p>	
<b>Asiasanat</b> luonnonmukainen tuotanto, maatalous, kannattavuus, suoramyynätila	

## Sisällys

1	Johdanto .....	1
2	Luonnonmukainen tuotanto .....	3
2.1	Luomu.....	3
2.2	Luomu trendinä .....	5
2.3	Luomulihan tuotanto Suomessa .....	7
2.4	Luomulampaanlihan tuotanto .....	8
2.5	Luomulammastilat ja suoramyyni .....	10
2.6	Liha suoramyynnin vaatimukset tilalta .....	12
3	Kannattavuus maatalouden näkökulmasta .....	14
3.1	Kannattavuuden tunnuslukuja .....	14
3.2	Maatilojen kannattavuus .....	16
3.3	Maatalouden tukijärjestelmä.....	18
4	Toimeksiantaja ja produktin kuvaus.....	20
4.1	Koskenrannan tilan esittely .....	20
4.2	Produktin kuvaus .....	23
5	Kannattavuustaulukko karitsanlihan myynnistä .....	27
5.1	Excel-työkirjan sisältö ja avaaminen.....	27
5.2	Vertailuhintojen arviointi .....	30
6	Pohdinta.....	32
	Lähteet .....	37
	Liitteet.....	42
	Liite 1. Koskenrannan Luomulampaan suoramyynilupa.....	42
	Liite 2. Pajjan tilateurastamon lasku .....	43

# 1 Johdanto

Suomalainen lammastalous on nousussa: vuonna 2009 suomalaisen karitsanlihan omavaraisuusaste oli 17 prosenttia ja vuonna 2015 se oli jo yli 50%. Suomen lammasyhdistyksen tavoite on, että vuonna 2020 jokainen suomalainen söisi vuodessa yhden kilon kotimaista karitsaa. Tällä hetkellä jokainen suomalainen syö noin yhden kolmasosa kilon lampaanlihaa vuodessa. Suomessa on lampaita noin 2 000 tilalla ja ammattimaisia lampureita on noin 700. Noin puolet Suomen lammastiloista ovat luomutuotannossa. (Koivisto 2016.)

Luomutuotannon periaatteena on tuottaa tuotteita, joiden valmistusmenetelmät eivät ole haitallisia ympäristölle. Ihmisten, eläinten sekä kasvien terveyteen ja hyvinvointiin kiinnitetään erityisesti huomiota. Eläinten kohdalla luomutuotanto määrittää muun muassa ulkoilutarpeen sekä säännökset täyttävän, luonnonmukaisen, ravinnon. (Evira 2017a.)

Maa- ja Metsätaloustuottajain keskusliitto, MTK, on ammattijärjestö maanviljelijöille, metsänomistajille ja maaseutuyrittäjille. MTK:n puheenjohtaja Marttila kertoo, että suomalaiset ruokamarkkinat ovat ristiriitaisessa tilanteessa. Maa- ja metsätalousministeriön mukaan 80% suomalaisista pitää tärkeänä, että Suomi on omavarainen maataloustuotannon suhteen. Samaan aikaan kuitenkin tuottajahinnat ovat laskeneet ja maatalouksien riippuvuus Euroopan Unionin tuista kasvaa. Ruokaa ja ruokatuotantoa säädellään paljon EU:n tasolla, jonka vuoksi sitä tuetaan. (MTK 2016.)

Koskenrannan maatila sijaitsee Urjalassa, Pirkanmaalla. Maatilalla on viljelytoimintaa sekä ammattimaista luomulammastuotantoa. Tässä opinnäytetyössä selvitetään luomukaritsanlihan myynnin kannattavuuden eroja tilalta suoraan myytynä tai teurastamolle myytynä. Työn tavoite on selvittää, onko suoramyynti kannattavampi lihanmyynnin muoto, kuten Koskenrannan tila olettaa. Näissä lihan myyntimuodoissa on erilaisia muuttuvia kustannuksia ja ne huomioidaan työtä tehtäessä. Koskenrannan tila on vanhempieni omistama maatila, joten mielenkiintoni tehdä heitä hyödyttävä opinnäytetyö on erittäin suuri ja tilalle hyödyllinen. Opinnäytetyönaihe ei ole ruokatuotannon johtamisen linjalla opiskelevalle perinteisin, mutta työssä voin hyödyntää useita kursseilla opittuja asioita. Työn esitystapa pyritään pitämään selkeänä ja käsitteet tullaan avaaman kattavasti, jotta aiheeseen perehtymätön lukija ymmärtää opinnäytetyön sisällön.

Opinnäytetyön ensimmäisessä luvussa käsitellään luomutuotantoa Suomessa yleisesti sekä tarkemmin lammastilojen näkökulmasta. Aiheesta löytyy hyvin tietoja muun muassa Elintarvikeviraston sekä Maa- ja metsätaloustuottajain keskusliiton sivuilta. Lisäksi osiossa

tutkitaan muutaman muun lammastilan kotisivujen ja tarjonnan sisältöä. Luvussa kerrotaan myös luomukaritsanlihan tuotannosta ja lihan saatavuudesta. Tilalta tapahtuvaan suoramyyntiin vaikuttavat vaatimukset ja säädökset selvitetään tässä työn vaiheessa.

Tietoperustan toinen luku käsittelee kannattavuutta. Luvussa selvitetään esimerkiksi kannattavuuteen ja katettuottolaskentaan liittyviä käsitteitä. Maatalouden kannattavuutta tutkittaessa Suomessa, on selvittävää alalle tyypillisiä tietoja. Näiden tietojen perusteella voidaan muun muassa tarkastella yleisesti maatilojen kannattavuutta ja tuottajien saamaa palkkaa omasta työstään. Euroopan unionin tukijärjestelmä mahdollistaa osaltaan maatalouden harjoittamisen Suomessa. Luvussa avataan tätä tukijärjestelmää enemmän.

Opinnäytetyön seuraavassa pääluvussa esitellään tarkasti Koskenrannan luomulammastila sekä opinnäytetyöprosessi. Tilan historia, tuotantomenetelmät, karitsanlihantuotanto, yhteistyökumppanit ja myyntimahdollisuudet kerrotaan lukijalle. Työn tuotos on produkti. Produktista saadut tulokset tulevat auttamaan Koskenrannan tilan markkinoinnin ja myynnin kohdistamista oikeisiin kohteisiin ja panostamaan kannattavampaan karitsanlihan myynnin muotoon. Muut lammastilat voivat myös hyödyntää työn produktia, jos he pohtivat samoja kannattavuuteen liittyviä asioita maatiloillaan. Produkti on Excel-työkirja, josta selviää karitsanlihamyynnin kannattavuuserot yhdessä työkirjassa suoramyytynä ja teurastamolle myytynä. Opinnäytetyön aihe rajataan tässä osassa selvästi. Työn rajauksena on puolikkaan karitsanlihojen tai kokonaisen karitsanlihojen suoramyyntihinnan vertailu Sastamalan teurastamon maksamaan kilohintaan lihakilosta vuonna 2016. Koskenrannan tila myy puolikkaan karitsanlihat hintaan 17 euroa lihakilo ja kokonaiset karitsat hintaan 15 euroa lihakilo. Näihin myyntihintoihin sisältyy muuttuvia kustannuksia, jotka huomioidaan, kun saatua hintaa verrataan Sastamalan teurastamon maksamaan hintaan 4,5 euroa ruhokiloa kohden. Kuljetuskustannuksia ja tuotantokustannuksia ei produktissa huomioida, koska ne ovat molemmissa vaihtoehtoissa likimain yhtenevät. Produktissa ei myöskään huomioida markkinoinnin, energian, koneiden ja laitteiden hankinnan sekä myyntityön kustannuksia. Produkti ei myöskään avaa koko Koskenrannan maatalan liike-tulosta, vaan kertoo ainoastaan karitsanlihan myynnistä saaduista tuotoista.

Opinnäytetyön viimeisessä luvussa tehdään johtopäätöksiä ja kehitysehdotuksia Koskenrannan tilalle produktista saatujen tietojen näkökulmasta. Lisäksi luvussa käsitellään tätä opinnäytetyöprosessia ja sen vaikutuksia tekijään.

## 2 Luonnonmukainen tuotanto

Luomu on luonnonmukainen tuotantotapa, joka edistää luonnonvarojen suojelua sekä luonnon monimuotoisuutta. Lähtökohtana luomutuotannossa on tuottaa tuotteita, joiden valmistusmenetelmät eivät ole haitallisia ympäristölle. Ihmisten, eläinten sekä kasvien terveyteen ja hyvinvointiin kiinnitetään erityisesti huomiota. Eläinten kohdalla luomutuotanto määrittää muun muassa ulkoilutarpeen sekä säännökset täyttävän, luonnonmukaisen, ravinnon. (Evira 2017a.) Luomutuotanto on säädeltyä ja sen vähittäisvaatimukset ovat säädetty Euroopan yhteisöjen neuvostojen asetuksissa. Näitä asetuksia noudatetaan kaikissa yhteisön jäsenvaltioissa yhtäläisesti. Lisäksi jokaisella valtiolla voi olla omia, kansallisia, täydentäviä säädöksiään koskien luonnonmukaista tuotantoa. (MMM 2016.)

### 2.1 Luomu

Suomessa luomutuotannossa on yli kymmenen prosenttia maataloista ja ne ovat kooltaan keskimäärin suurempia kuin normaalit maatilat. Lukumäärältään luomumaatiloja on 4 500 ja yli 900 tilalla on luomueläimiä. Kaikki luomutuotannossa olevat maatilat tarkastetaan viranomaisen toimesta vähintään kerran vuodessa. Näin varmistetaan, että markkinoille tuleva luomutuote on vaatimusten mukainen. Luomuviljely ja luomueläinten määrä ovat jatkuvasti nousussa (Evira 2017b.) Luonnonvarakeskuksen mukaan luomutuotteiden kysyntä on jatkuvasti Suomessa kasvussa. Kysynnän kasvusta johtuen luomun tuotanto ja tarjonta kasvavat jatkuvasti. (Luke a.)

Research Institute of Organic Agriculture (FiBL) ja IFOAM- Organics International ovat koonneet vuonna 2016 teoksen "The World of Organic Agriculture- Statistics and Emerging Trends 2016". Teoksessa kirjoitetaan maailmanlaajuisesti luomutuotannosta. Vuonna 2014 luomuviljelyä harjoitettiin 172 maassa. Pinta-alallisesti koko maapallon viljellystä maa-alasta noin yksi prosentti on luomutuotannossa. Maantieteellisesti eniten viljelyalaa luomulla on Oseaniassa 4,2% ja Euroopassa 2,4%. Euroopan Unionin alueella viljelyalasta luonnonmukaisessa tuotannossa on 5,7 %. Esimerkiksi Itävallassa luomutuotannossa on 19,4 % peltoalasta. Yhdellätoista maailman valtiolla luomutuotannossa on yli kymmenen prosenttia viljellystä peltoalasta. (Willard & Lernoūd 2016, 24-25.) Luomustandardeilla on eroavaisuuksia maiden ja maanosien välillä. FiBL:n tilastoista selviää, että 87 maalla maailmassa luomutuotantoon selvät asetukset ja 18 maalla on prosessit käynnissä asetusten aikaansaamiseksi. Euroopan unionilla on säädellyin systeemi luomutuotantoon liittyen. Euroopan unionin komissio tunnustaa tällä hetkellä, että 12 muulla maalla maailmassa on vastaava ja tarkoin valvottu luomusysteemi kuin sen jäsenvaltioilla. Tähän maiden listaan kuuluvat muun muassa Australia, Kanada, Yhdysvallat sekä Tunisia. (Willard

& Lernoud 2016, 30.) Esimerkiksi Afrikassa on luotu strateginen suunnitelma vuosille 2015-2025, jonka pitäisi kehittää ja kasvattaa luonnonmukaisen tuotannon osuutta Afrikan valtioissa (Willard & Lernoud 2016, 26).

Luonnonmukaisesti tuotetun elintarvikkeen tunnistaa pakkauksessa olevasta luomumerkistä (kuva 1). Euroopan unionin virallinen luomumerkki on Lehtimerkki. Tämän merkin tulee löytyä jokaisesta Euroopan unionin alueella tuotetusta luomuelintarvikkeesta. Lisäksi käytössä on erilaisia kansallisia merkkejä. Aurinkomerkki on Suomen kansallinen luomumerkki. Aurinkomerkillä varustettu elintarvike täyttää EU:n luomuvaatimukset ja on lisäksi suomalaisen luomuvalvontaviranomaisen valvonnassa. Aurinkomerkin myöntää Evira ja sen voi saada sekä kotimainen että tuontiluomutuote. Leppäkerttumerkki on Luomuliiton valvoma ja myöntämä merkki. Sen voi saada ainoastaan suomalainen elintarvike ja siihen voidaan yhdistää aluemarkintä, jolla tuote on tuotettu. Leppäkerttumerkillä varustetun tuotteen tulee täyttää EU:n luomuasetuksen ehdot. (Luomu.fi.) Omien kokemusteni perusteella luomu- ja ympäristömerkkien käyttö on sekavaa. Monet merkit tarkoittavat pääsääntöisesti samaa, kuten yllä mainitut luomumerkit. Kuluttajan voi olla vaikea pysyä erilaisten merkkien merkitysten perässä, joten merkkien käyttöä voisi olla järkevää yksinkertaistaa.



Kuva 1. Luomumerkit (mukaillen Luomu.fi)

Lähiiruoka-termiä pidetään monesti synonyyminä luomuruoalle, mutta asia ei näin ole. Lähiiruoka on lähellä tuotettua suomalaista ruokaa, jonka alkuperä, tuottaja sekä valmistaja tiedetään. Lähiiruoka voi olla tuotettu tavallisilla menetelmillä, mutta se on monesti parempi vaihtoehto, koska siinä ei tule paljoa kuljetuskustannuksia, pakkaamisen tarve vähenee sekä käytetyt eurot pysyvät lähialueella. Ympäristön kannalta lähiiruoka on kokonaisuudessaan kestävämpi vaihtoehto kuin tehotuotettu tuote. (MTK 2013.)

Luomuruokaan ja lähiiruokaan liittyy olennaisesti termi kestävä kehitys. Ympäristöministeriö määrittelee, että kestävä kehitys on maailmanlaajuisesti, alueellisesti ja paikallisesti tapahtuvaa jatkuvaa sekä ohjattua muutosta, jonka tavoitteena on taata nykyisille ja tuleville sukupolville hyvät elämisen mahdollisuudet (YM 2017). Kestävä kehitys voidaan jakaa kolmeen alakategoriaan: ekologiseen, taloudelliseen sekä sosiaaliseen kehitykseen.

Ekologinen kehitys sisältää kestäväen kehityksen perusehdon, biologisen monimuotoisuuden ja ekosysteemien toimivuuden säilyttämisen hyvinä tuleville sukupolville. Taloudellinen kestävyys pitää sisällään järkevän ja tasapainoisen kasvun, joka ei perustu velkaantumiseen tai luonnonvarojen hävittämiseen. Sosiaalinen kestävyys tarkoittaa, että ihmisten hyvinvointi voidaan turvata myös tulevaisuudessa ja eri kulttuurit säilyvät elinvoimaisina. (YM 2017.)

Luomua pidetään yleisesti parempana ja kestävämpänä tuotantomuotona kuin tavallista maataloutta. Vastakkaisia mielipiteitä on myös. Helsingin yliopiston maa- ja metsätaloustieteiden tohtori Tammissola on listannut vuonna 2013 monta eri luomutuotannon ongelmaa. Tammissolan mukaan luomutuotanto ei ole tieteeseen perustava tuotannonmuoto, joten sen vuoksi sillä ei saavuta yhtä hyviä tuloksia kuin tieteeseen ja osaamiseen perustuvalla tavalla. Geenimuunneltujen tuotteiden käyttö on luomussa kiellettyä, mikä osaltaan vähentää sen tehokkuutta, kun tuotteita ei saa muunnella paremmiksi, esimerkiksi kestävämmän kuivuutta paremmin tai tuottamaan enemmän jyviä. Muita Tammissolan luettelemia luomun haittoja ovat muun muassa ulosteen käyttäminen lannoitteena, tuotteiden heikompi hygienia ja täten niiden terveysriskit sekä korkeampi hinta tavalliseen tuotteeseen verrattuna. (Tammissola 2013.)

## **2.2 Luomu trendinä**

Trendi on jotain jo koettua, nykyhetkeä sekä tulevaisuuden ennakkointia. Se ei ole yksittäinen tapahtuma, vaan se kertoo pidemmän ajan muutoksesta yhteiskunnassa. Trendi ei myöskään takaa, että ennakoitu tulevaisuuden suunta tapahtuisi. (Hiltunen 2012, 94-95.) Uuden asian muuntuminen trendiksi vaatii uuden asian tai ilmiön leviämistä suurille massoille. Trendien syntyä voidaan verrata uusien innovaatioiden omaksumiseen. (Hiltunen 2012, 99.) Trendeistä voi kehittyä megatrendejä, jolloin niitä voidaan pitää selvinä kehityssuuntina. Megatrendit kuvaavat nykyhetkeä ja niiden vaikutusta voidaan pitää laajamittaisena. Kestoltaan megatrendit ovat pitkäkestoisia, mutteivat välttämättä ikuisia. Ajan kuluessa nekin muuttuvat muotoaan. (Hiltunen 2012, 79.)

Luomutuotteiden menekin kasvu täyttää megatrendin vaatimukset. Kansanvälisen luomualan järjestön, IFOAM, tutkimuksessa vuodelta 2016 esitettiin tuotteiden jälleenmyynnin kasvusta tilasto (taulukko 1). Taulukosta selviää, että vuodesta 2005 vuoteen 2014 luomutuotteiden menekki on kasvanut tasaisesti Euroopassa. Alkutilanteesta vuonna 2005 myynnit ovat kasvaneet reilusti yli kaksinkertaisiksi vuoteen 2014 mennessä, kun mittarina käytetään miljardeja euroja. (IFOAM EU Group 2016.)



Taulukko 1. Luomutuotteiden jälleenmyynnin kasvu Euroopassa (mukaillen IFOAM EU Group 2016)

Vuosi	Miljardia €
2005	11,9
2006	13,5
2007	15
2008	16,6
2009	18,1
2010	19,5
2011	21,4
2012	22,7
2013	24,4
2014	26,2

TNS Gallup Elintarviketieto Oy toteutti vuonna 2015 Luomukuluttajabarometrin Suomessa. Kyselyyn vastasi yli tuhat suomalaista ja sitä rahoitti maa- ja metsätalousministeriö. Saarnivaara on tehnyt tuloksista yhteenvedon. Kyselytutkimuksessa selvisi, että yli neljäsosa suomalaisista ostaa luomutuotteita kerran viikossa. Kuukaudessa vastaava lukema yli puolet suomalaisista. Aktiivisimpia luomutuotteiden ostajia pariskunnat ja perheet. He arvioivat luomutuotteiden ostamisen kasvavan tulevaisuudessa. Pääkaupunkiseudulla asuvat henkilöt ovat selvästi enemmän kiinnostuneita luomutuotteiden ostamisesta kuin muualla maassa. (Saarnivaara 2015.)

Saarnivaaran yhteenvedosta selviää, että luomutuotteissa kuluttajat arvostavat eniten tuotteiden makua, puhtautta sekä ympäristöystävällisyyttä. Luomutuotteisiin liittyy vastaajilla myös mielikuva, että ne eivät sisällä esimerkiksi myrkkyyä tai antibiootteja toisin kuin tavalliset elintarvikkeet saattavat sisältää. Parhaita sanoja kuvaamaan luomutuotteita olivat kyselyssä terveellisyys ja vastuullisuus. Suurin este suomalaiselle kuluttajalle luomutuotteiden käytössä on niiden korkeampi hinta tavalliseen tuotteeseen verrattuna. Kaksi kolmesta vastaajasta ostaisi enemmän luomua, jos sen hinta olisi halvempi. Kuluttajille oli myös kyselyn mukaan tärkeätä, että luomutuottaja saa tuotteestaan oikean hinnan. Eniten luomutuotteissa kuluttajia mietitytti luomuviljelyn haitat, onko tuote oikeasti luomua sekä ovatko tuotteet terveellisempiä ja paremman makuisia kuin vastaavat normaalit tuotteet. (Saarnivaara 2015.)

Pro Luomu ry on luomualan toimijoiden yhteisjärjestö, jonka tehtävänä on edistää luomun kasvua ja kehitystä Suomessa. Yhdistyksen sivuilla julkaistussa uutisessa kerrotaan, että luomutuotteiden myynti Suomen vähittäiskaupassa kasvoi 14% edelliseen vuoteen 2015 verrattuna. Erityisesti luomulihan kysyntä on ollut vähittäiskaupoissa kovaa ja kasvua on osaltaan jopa hidastunut luomulihan niukka saatavuus. (Pro Luomu 2017.)

## 2.3 Luomulihan tuotanto Suomessa

Luomulihaa tuotettiin yhteensä Suomessa vuonna 2016 4,36 miljoonaa kiloa (taulukko 2). Kaksi kolmasosaa luomulihasta on nautaa ja noin viidesosa sianlihaa (Luke 2017). Luomulihaa jalostavan Tamminen Oy:n puheenjohtaja Pasi Tamminen kertoo Pro Luomun artikkelissa, että kotimaisen luomulihan tuotanto ei kata kysyntää tällä hetkellä. Tuomisen mukaan tämän vuoksi luomulihaa ei riitä tarjottavaksi ravintola-alalle eikä julkisiin palveluihin. Artikkelissa Tamminen jatkaa, että lihantuotannon kehittäminen vastaamaan kysyntää, on pitkä prosessi ja vaatii paljon rahaa. Silti Tamminen mielestään alan pitäisi reagoida nopeammin kysynnän vaatimuksiin. (Pro Luomu 2017.)

Eviran tilastojen mukaan luomulihatuotannossa on vähemmän tiloja kuin luomukasvituotannossa vuonna 2016. Lihantuottajien määrä on kuitenkin ollut kasvussa ja vuonna 2016 luomulihamuotantaja oli 959 kappaletta. (Evira 2017c).

Luonnonvarakeskuksen tilastopalvelut toteuttivat alkuvuonna 2017 kyselyn 28 luomuteurastamolle koskien luomuteurastuksia vuonna 2016. Kyselyssä selvitettiin muun muassa naudan-, sian-, lampaan- ja siipikarjanlihan kilo- ja kappalemääriä luomuteurastamoissa. Lisäksi teurastamoilta kysyttiin myös, onko heidän mielestään luomutuotetulla ja tavallisesti tuotetulla lihalla eroja. (Luke 2017.)

Taulukko 2. Luomulihan tuotanto Suomessa (mukaillen Luke 2017)

Eläinlaji	Luomuliha (kg)	Muutos-% edelliseen vuoteen	Lihantuotanto yhteensä (kg)	Luomun osuus lihamuotannosta %
Nauta	9 495 kpl 2 912 414 kg	-1	280 936 86 034 059	3,4
Sika	10 264 kpl 951 337 kg	32	2 081 858 190 100 775	0,5
Lammas	15 478 kpl 315 625 kg	18	63 158 1 269 789	24,9
Siipikarja	kpl 183 309 kg	-14	69 152 347 125 407 606	0,1
<b>Liha yhteensä (kg)</b>	<b>4 362 685</b>	<b>5</b>	<b>402 812 229</b>	<b>1,1</b>

Luonnonvarakeskuksen tilastoista (taulukko 2) selviää, että Suomessa vuonna 2016 luomulihamuotanto kasvoi yhteensä viisi prosenttia. Eniten prosentuaalisesti kasvoi luomusianlihamuotanto, jonka kasvu oli 32 %. Luomulammaslihamuotanto kasvoi 18 prosenttia. Vastaavasti luomunaudanlihamuotanto laski yhden prosenttiyksikön verran ja siipikarjanliha 14 %. Koko Suomen lihamuotannossa luomuliha on vuonna 2016 pienessä roo-

lissa. Luomulihan osuus koko tuotannosta on 1,1 prosenttia. Poikkeuksen suurella luomuli-  
lihan osuudella kokonaislihatuotannosta tekee lampaanliha, josta 24,9 % lihasta on tuo-  
tettu luonnonmukaisesti. Kilomäärällisesti lampaanlihan tuotanto on huomattavasti pie-  
nempää kuin muiden lihojen. Siksi lammaslihan tuotannon suuri luomuosuus ei kasvata  
enempää luomun kokonaisosuutta Suomen lihantuotannossa. (Luke 2017,5.)

Luonnonvarakeskuksen kyselyssä teurastamoille arvioitiin lisäksi luomulihojen laatua. Ky-  
selyn mukaan lähes jokaisella teurastamolla luomuruhojen hylkäysprosentti oli vastaava  
kuin tavanomaisilla ruhoilla. Teurastamot saivat myös kommentoida vapaasti luomuruho-  
jen laatua. Kommenteista selviää, että osittain luomuruhojen lihaksikkuutta ja laatua pidet-  
tiin huonompana. Useampi kommentti oli, että ei laatu-ongelmia tai että luomueläimet ei-  
vät poikenneet mitenkään ei-luomueläimistä. (Luke 2017,11.)

## **2.4 Luomulampaanlihan tuotanto**

”Luonnonmukaisella eläintuotannolla tarkoitetaan EU:n luomulainsäädännön Eviran val-  
vontajärjestelmään kuuluvaa eläintuotantoa” (Evira 2017c). Nämä säädökset sisältävät  
tuotantovaatimukset eri eläinlajeille, joita voidaan kasvattaa luonnonmukaisesti. Luonnon-  
varaisia kaloja ja eläimiä ei saa markkinoida luomutuotteena. Elintarvikeviranomaisen  
aloitti valvomaan luomutuotantoa Suomessa elokuussa 2008. Tällöin otettiin käyttöön  
EU:n lainsäädäntö luonnonmukaisesta tuotannosta, joka oli säädetty vuotta aiemmin.  
(Evira 2017c).

Elintarvikeviranomaisen on koonnut kattavan teoksen ”Luomutuotanto 2- eläintuotannon  
ehdot”, jossa kerrotaan tarkasti luomutuotannossa oleviin eläimiin liittyviä säädöksiä. Te-  
oksessa kerrotut vaatimukset ovat vähittäisvaatimuksia. Lammastuotannon osalta tämä  
tarkoittaa esimerkiksi sitä, että jokainen tuotantoeläin on merkittävä tuotantorekisteriin ja  
viranomaisen suorittaa luomutilalla tarkastuksen vähintään kerran vuodessa. (Evira 2015,  
8.) Viranomaisen suorittamassa tarkastuksessa käydään läpi muun muassa tuotevirtakir-  
japito (tilalle hankitut ja sieltä lähteneet tuotteet), eläimien ylläpitoa koskevat tiedot, eläin-  
määrät, muistiinpanot ruokinnasta ja mahdolliset muutokset koskien tuotantotiloja (Evira  
2015, 11). Pääsääntö luomulammastuotannossa, kuten luomutuotannossa yleisesti, on,  
että tilalla olevien eläinten on oltava luomutuotannossa koko niiden eliniän. Lammastilat  
voivat ostaa uusia tuotantoeläimiä tavanomaisilta maataloilta maksimissaan 20% täysikas-  
vuisten lampaiden määrästä vuodessa, jos sopivia luomulampaita ei ole saatavilla. Tällöin  
eläimen siirtyminen luonnonmukaisesti tuotetuksi tapahtuu kuuden kuukauden päästä siir-  
tymästä luomutilalle. (Evira 2015, 13-15). Siitosurokset eli pässit, luomulammastilat saavat  
hankkia halutessaan tavanomaiselta tilalta ilman rajoituksia. Pässien suhteen tulee olla

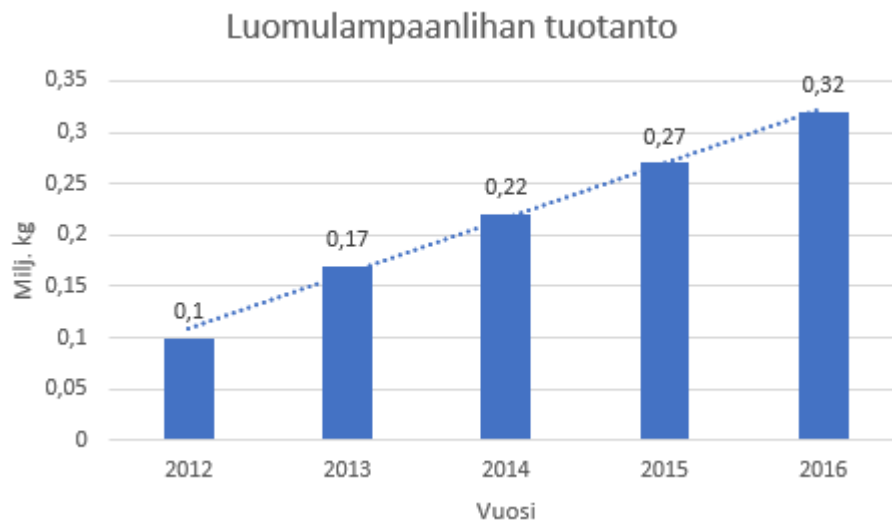
sopiva naaraiden, uuhien, suhteen tilalla. (Evira 2015, 15). Koskenrannan tilalla esimerkiksi yksi pässi astuu 25-35 uuhia. Tilalla tulee täten olla monta eri pässiä. Nykyisellä uuhien lukumäärällä pässejä on Koskenrannan tilalla viisi kappaletta. (Mäki-Ojala 2017.)

Lampaiden ruokinnan tulee olla tilalla luonnonmukaista. Geenimuunnellun ravinnon käyttö on kiellettyä. Sallituista kivennäisaineista Eviralla on ajantasainen listaus ja vitamiinit pyritään saamaan lampaille normaalin ruokinnan yhteydessä. Lampaan syömien rehujen tulee olla omassa luomuyksikössä tuotettuja. Jos tämä ei ole mahdollista, rehut saa hankkia toiselta tilalta, joka kuuluu luomuvälvön piiriin. Omavaraisuusaste luomurehuissa tulee olla säädösten mukaan vähintään 60 prosenttia. Lampaiden tulee myös päästä ulkoilemaan ympäri vuoden. Laidunkaudella kaikkien lampaiden tulee päästä päivittäin ulos. Laidunkausi on Etelä-Suomessa kesäkuun alusta syyskuun loppuun. Pohjois-Suomessa laidunkausi on noin kuukautta lyhyempi. Lampaiden ulospääsystä talviaikaan voidaan luopua, jos eläimet pääsevät laidunkaudella laitumelle päivittäin, laidunkausi on normaalia pidempi sekä eläimet eivät ole kytkettyinä. (Evira 2015, 17, 27). Eläinsuojasta luomulammastilalla on myös tarkat ohjeet. Ikkunoiden tai muiden valoja läpäisevien pintojen tulee olla vähintään 5% lampolan lattiapinta-alasta. Täysikokoiselle uuhelle lattiapinta-alaa tulee olla 1,5 neliometriä eläinsuojassa. Eläinsuoja on pidettävä siistissä kunnossa, sen on oltava riittävän suojaisa ja turvallinen. Lisäksi eläimelle tulee olla riittävästi tilaa käyttäytyä luonnollisesti. (Evira 2015, 25, 32). Koskenrannan tilan yrittäjän Mäki-Ojalan mukaan luomutuotanto säästää eläinten ruokintakustannuksissa. Kuluja ei tule esimerkiksi apulannan käytöstä rehua viljeltäessä. Luomulle sopivat kivennäisaineetkaan eivät ole juurikaan kalliimpia muihin vastaaviin tuotteisiin verrattuna. Ruokintakustannusten kannalta on tärkeintä kuitenkin, että tila on omavarainen ja rehua ei tarvitse ostaa muilta tuottajilta. (Mäki-Ojala 2017.)

Eviran tilastojen mukaan Suomessa oli vuonna 2016 yhteensä 959 tilaa luomueläintuotannossa. Näistä tiloista lammastiloja oli 181 kappaletta. (Evira 2016a.) Eläinten määrässä mitattuna eniten naaraslampaita, uuhia, oli Varsinais-Suomessa, 5 900 kappaletta. Seuraavaksi eniten uuhia oli Pohjanmaalla 3 440 kappaletta ja Pirkanmaalla 2 770 eläintä. Vähiten uuhia oli määrällisesti Keski- ja Kaakkois-Suomessa. (Evira 2016b.)

Luonnonvarakeskuksen tilastoista (taulukko 3) selviää, että luomulampaanlihan tuotanto kilomäärissä on ollut tasaisessa kasvussa. Vuonna 2012 luomulampaan lihaa tuotettiin Suomessa 100 000 kiloa. Vuonna 2014 kilomäärä oli 220 000 kiloa ja vuonna 2016 tuotettiin luomulammasta jo 320 000 lihakiloa. (Luke 2017, 7). Koskenrannan tilalla lampaanlihan tuotanto on ollut samalla aika välillä myös kasvavaa. Suurin syy sille on tuotantotilojen kasvu vuonna 2015 valmistuneen lampolan muodossa. (Mäki-Ojala 2017.)

Taulukko 3. Luomulampaanlihan tuotanto Suomessa vuosina 2012-2016 (mukaillen Luke 2017)



## 2.5 Luomulammastilat ja suoramyynä

Eviran tilastoissa luomulammastiloja oli Suomessa vuonna 2016 181 kappaletta. Vuoteen 2015 verrattaessa se oli seitsemän tilaa enemmän. (Evira 2016a). Luomulampaanlihan osuus Suomen lampaanlihatuotannosta on kasvanut vuosittain. Luonnonvarakeskuksen tilastoissa luomulihaan osuus vuonna 2012 oli 11,4%. Vuonna 2014 luomulampaan osuus oli kasvanut 21,4 prosenttiin ja vuonna 2016 se oli jo 24,9 prosenttia. (Luke 2017, 10). Kaikkiaan lampaita on Suomessa noin 2 000 tilalla ja näistä ammattimaisesti lampaita pitää noin 700 tilaa (Koivisto 2016).

Lammas on tuotantoeläimenä vaatimaton, joten sen kasvattaminen sopii luonnonmukaiseen tuotantoon hyvin. Suomen ilmasto ja luonto ovat suosiollisia lampaan kasvatukselle, erityisesti kesäaikaan. Ammattimaisessa lihatuotannossa eläinten talvitilat tulee olla asialliset ja täyttää säädökset. Lampaita voidaan käyttää lihantuotannon lisäksi myös maiseman sekä ympäristön huollossa. (Koivisto 2016.) Koskenrannan tilalla on ollut aiemmin myös emolehmiä. Mäki-Ojalan mukaan lammas on huomattavasti helpompi kotieläin hoidettavana. Lammas viihtyy pitkän ajan vuodesta laitumella pienemmillä pelloilla kuin lehvät ja talvisin lampaiden ruokinta lampolassa on yksinkertaisempaa kuin emolehmien kohdalla. Lisäksi lammas on huomattavasti mukavamman kokoinen eläin ihmiselle käsiteltäväksi monissa eri tilanteissa, kuten vieroituksen yhteydessä. (Mäki-Ojala 2017.)

Suomen Lammasyhdistys on perustettu vuonna 1918. Yhdistyksen tarkoituksena on edistää lammastaloutta ja siihen liittyvää tiedotustoimintaa. (Suomen Lammasyhdistys.) Yhdistyksen sivuilla on listattu suoramyyntilammastiloja maakunnittain. Sivustosta puuttuu suuri osa suoramyyntitiloista, jotka eivät ole yhdistyksen listauksessa. Monet lammastilat eivät ole Suomen Lammasyhdistyksen jäseniä, joten näitä tiloja ei yhdistyksen sivujen tiedoissa näy. Opinnäytetyön toimeksiantaja Koskenrannan luomulammasta ei esimerkiksi näy listalla tästä syystä, vaikka tila myy tuotteitaan suoramyyntinä.

Monet luomulammastilat, Koskenrannan tila mukaan lukien, suoramyyvät tuotteitaan kotisivuillaan. Esimerkiksi Rintalan tila sijaitsee Yläneellä Varsinais-Suomessa. Tila on erikoistunut suomenlampaan tuottamiseen ja niistä saataviin monipuolisiin tuotteisiin. Tilan internet-sivuilla on kattava listaus maatilalan luomulampaanlihatuotteista, joita voi kuluttaja tilata ja lisäksi heillä on oma verkkokauppa tilan villatuotteille. Rintalan tilan sivuilla on myös linkkejä lammastaloutta koskeviin sivuihin ja ruokareseptejä lampaanlihan valmistukseen. (Rintalan tila). Toinen esimerkkitala on Tolvilan Kartanon Lammastila, joka sijaitsee Pirkanmaalla Akaassa. Tila on luomutila ja se tuottaa karitsanlihan lisäksi myös villatuotteita sekä lampaantaljoja. Tolvilan lammastilalta on mahdollista tilata karitsanlihaa etukäteen haluamallaan ajankohdalla. Sivustolla on kattava listaus lihan hinnoista ja eri vaihtoehtoista. Tolvilassa on myös oma suoramyyntiliiketoiminta Paimenen Makasiini. Se on avoinna etukäteen ilmoitettuna ajankohtana. Tilan omien tuotteiden lisäksi Paimenen Makasiinissa on myynnissä lähialueelta muutamien muun tuottajan tuotteita, esimerkiksi Mänteen tilan ylämaankarjanlihaa. (Tolvilan Kartano 2017). Lampaan- ja karitsanlihan myynnissä maatilalan omat internet-sivut ovat paljon käytetty muoto ja nämä kaksi tilaa ovat siitä esimerkkeinä.

Koiviston artikkelissa kerrotaan, että lampaiden teurastaminen tapahtuu suurilta osin pienissä teurastamoissa. Tämä osaltaan edesauttaa lammasalan kehittymistä enemmän suoramyynnin suuntaan. (Koivisto 2016.) Käytännön maamiehen sivuilla on artikkeli, joka käsittelee eläinten teurastusta ja teurastamoja. Artikkelin mukaan Suomessa toimii kymmeniä pienteurastamoja, joiden vahvuus on yksilöllisempi palvelu verrattaessa isompiin, teolliseen tuotantoon keskittyvien lihataloihin. Vuonna 2014 viranomaisen hyväksymiä ja valvomia lihankäsittelylaitoksia oli 360 kappaletta. Näistä laitoksista lampaita teurasti 41 laitosta. (KMvet 2014.) Teurastuksella tarkoitetaan ihmisravinnoksi tarkoitettujen eläinten lopettamista. Teurastustoiminta on säädeltyä, viranomaisen valvomaa ja eläimiä saa teurastaa ainoastaan Eviran hyväksymissä teurastamoissa. Teurastajat ovat koulutettuja lihaalan ammattilaisia ja teurastusta valvoo eläinlääkäri. Kotieläimiä saa teurastaa tilalla omaan käyttöön. Jos lihaa halutaan myydä yleiseen kulutukseen, sen tulee olla viranomai-

sen tarkastamaa (Evira 2016c). Luomueläimiä voidaan teurastaa samoissa tiloissa ja samoilla menetelmillä kuin tavanomaisesti tuotettuja eläimiä. Tällöin kuitenkin kyseessä olevan toimijan on huolehdittava, että luomu ja tavanomainen tuote eivät pääse missään tapauksessa sekoittumaan keskenään. (Evira 2016d, 15.) Teurastamojen kohdalla tämä tarkoittaa käytännössä sitä, että yleisesti luomueläimiä ja tavallisia eläimiä teurastetaan eri päivinä.

## **2.6 Lihan suoramyynnin vaatimukset tilalta**

Elintarvikkeen tuottaja, valmistaja ja myyjä ovat vastuussa tuotteistaan. Tuotteen tulee olla turvallinen ja täyttää lainsäädännön vaatimukset. Kotieläimiä saa teurastaa tilalla omaan käyttöön. Niistä saatuja lihoja ei saa myydä, koska eläinlääkäri ei ole tarkastanut eläinten kuntoa ennen teurastusta. Tuottajan täytyy myös tällöin varmistaa, että eläin on kunnossa ja sillä ei ole mahdollisesti sairauksia. Jos lihaa halutaan myydä tai välittää tilalta eteenpäin, sen tulee lähtökohtaisesti olla aina tarkastettua. Virallinen lihantarkastus voidaan tehdä ainoastaan Eviran hyväksymissä teurastamoissa teurastetuille eläimille. (Evira 2016e).

Hyväksytyssä teurastamossa teurastetun eläimen lihaa on mahdollista ottaa takaisin tilalle myyntiin ja jatkokäsittelyä varten. Lihan välittäminen tilalta on elintarvikkeen myyntiä ja toiminnasta tulee tehdä elintarvikehuoneistoilmoitus oman kunnan elintarvikevalvontaan. (Evira 2016c). Elintarvikehuoneisto on elintarvikelain 23/2006 mukaan mikä tahansa rakennus, huoneisto, ulko- tai sisätila, jossa luovutettavaksi tai myytäväksi tarkoitettuja elintarvikkeita valmistetaan, säilytetään, kuljetetaan, pidetään kaupan, tarjoillaan tai muuten käsitellään, mutta ei ole alkutuotantopaikka (elintarvikelaki 23/2006). Tällöin toimijalla tulee olla omavalvontasuunnitelma, jolla hallitaan myyntiin liittyvät elintarvikehygieniariskit. Toimijan on säästettävä teurastamolta tulevat erätiedot kirjanpidossaan, jotta tuotteen alkuperä voidaan varmentaa tarvittaessa. Lihaa voi jatkojalostaa, esimerkiksi jauhaa tai suikaloida, myynnin yhteydessä ilmoitetussa elintarvikekiinteistössä. Eviran mukaan lihan jatkojalostus voi tapahtua esimerkiksi keittiön pöydällä, kunhan asumisesta ei tule elintarvikkeelle hygieniariskiä. (Evira 2016e.)

Mikäli liha on teurastamolla valmiiksi leikattua sekä pakattua ja sitä myydään sellaisenaan tilalta, myyntivaatimukset ovat pienemmät. Tällöin suoramyynnin ehto tilalta on riittävät kylmäsäilytystilat, niin että tuotteen kylmäketju ei katkea. Erillistä myyntitilaa ei vaadita. Toimijalta ei tässä tapauksessa vaadita hygieniosaamistodistusta, koska lihat ovat valmiiksi pakattuja ja leikattuja. (Evira 2016e.) Liite 1 on esimerkki elintarvikeviranomaisen myöntämästä luvasta, joka on myönnetty Koskenrannan tilalle.

Elintarvikehuoneistossa lihaa voi myös pakastaa ja jäädättää. Normaalit pakkaset ovat suunniteltu pitämään liha riittävän kylmänä, mutta niiden pakastusteho ei riitä vaatimusten mukaiseen pakastamiseen. Kotipakastimia voidaan käyttää lihan jäädättämiseen, mutta tuotetta ei saa kutsua pakasteeksi. Tällöin elintarvike on jäädytetty tuote. (Evira 2016e).

Suoramyyntiä voi tehdä myös liikkuvalla elintarvikehuoneistolla. Kun liikkuva elintarvikehuoneisto siirtyy uudelle alueelle, tulee toimijan tiedottaa sille valvontayksikölle, jonka alueella toimintaa aiotaan harjoittaa. (Evira 2017d).

Suoramyyntissä tilalta on tuotteissa oltava pakolliset pakkausmerkinnät. Lihan kohdalla nämä pakolliset merkinnät ovat tuotteen nimi, ainesosaluettelo ja tarvittaessa tiettyjen ainesosien määrä, sisällön määrä, vähimmäissäilyvyysaika tai viimeinen käyttöajankohta, vastuussa olevan toimija nimi ja osoite, tuotteen alkuperämaa, elintarvike-erän tunnus sekä säilytysohje ja valmistusohje tarvittaessa sekä ravintoarvot. Säilytys- ja valmistusohje tulee merkitä, jos niiden puuttuminen voi johtaa kuluttajaa harhaan. (Evira 2016f.) Esimerkiksi Koskenrannan tilalla teurastamo pakkaa ja laittaa etiketit lihoihin. Näistä teurastamo laskuttaa hinnastonsa mukaisesti. (Mäki-Ojala 2017.)



### 3 Kannattavuus maatalouden näkökulmasta

Yritystoiminnan toimintaedellytyksiä mitattaessa mittaus kohdistetaan yleensä kolmeen eri tekijään: kannattavuuteen, vakavaraisuuteen ja maksuvalmiuteen. Tärkeimpänä näistä kolmesta pidetään kannattavuutta. Jos yrityksen kannattavuus on heikko, sillä ei ole pitkäkestoiseen toimintaan edellytyksiä. Heikko kannattavuus tarkoittaa, että yritys tuottaa tappiota ja ”syö” pääomaansa, mikä johtaa pääoman loppumiseen jossain vaiheessa. Tällöin yrityksestä tulee toimintakyvytön ja sen toiminta joudutaan lopettamaan. (Balance consulting a.)

Hyvä kannattavuus ei yksinään takaa toimivaa yritystä, mikäli yrityksen rahoitus ei ole kunnossa. Vaikkei toiminta olisi tappiollista, kannattavuus voi olla heikko tai yrityksellä on niin paljon velkaa, että sen toiminta ei riitä kattamaan sen rahoituksellisia velvoitteita, esimerkiksi lainojen korkoja tai lyhennyksiä. Yrityksen kannattavuus ja vakavaraisuus voivat olla kunnossa, mutta se ei takaa toimivaa liiketoimintaa. Näiden lisäksi yrityksen maksuvalmiuden tulee olla kunnossa. Maksuvalmiudella tarkoitetaan yrityksen kykyä maksaa juoksevat kulunsa. Jos palkkoja tai hankintoja ei kyetä maksamaan heikon maksuvalmiuden takia, voi yritys ajautua esimerkiksi konkurssiin. (Balance consulting b.) Näitä kolmea yritystoiminnan edellytyksen muotoa tarkastellaan laskennan näkökulmasta eri luvuilla ja laskuilla. Tässä opinnäytetyössä keskitytään kannattavuuteen liittyviin lukuihin ja käsitteisiin.

#### 3.1 Kannattavuuden tunnuslukuja

Yrityksen kannattavuutta arvioitaessa yleensä lähdetään liikkeelle yrityskohtaisesta tilinpäätösanalyysistä. Tätä voidaan sitten verrata tarvittaessa muihin samalla alalla toimiviin yrityksiin. Samankaltaisilla yrityksillä voi olla kuitenkin erittäin poikkeavat tulostavoitteet toisistaan. Jokaisen yrityksen omistaja määrittää yrityksensä tulostavoitteet ja siksi tavoitevaihtelut voivat olla suuria. Erilaisilla yrityksillä on omat tavoitteensa liiketoiminnassaan. Joku voi pyrkiä tuottamaan asiakkaalle lisäarvoa pienemmällä myyntikatteella ja toinen voi panostaa parempaan hinta-laatusuhteeseen kuin kilpailija. Yritystoiminnan kannattavuudelle on olemassa monia laskennallisesti hyödyttäviä tunnuslukuja, joita jokainen yrittäjä hyödyntää haluamallaan tavalla. (Heikkilä & Saranpää 2013, 51-53.)

Katetuottolaskenta sopii joustavuutensa ja monipuolisuutensa ansiosta moniin eri laskentatilanteisiin. Sitä voidaan esimerkiksi käyttää yrityksen liiketoiminnan yksittäisessä osassa tukemaan toiminnan suunnittelua ja tarkkailua. (Heikkilä & Saranpää 2013, 53.)

Selanderin ja Vallin mukaan katetuottolaskenta on yksi eniten käytetyistä kannattavuuslaskentamalleista (Selander & Valli 2007, 62).

Kannattavuuslaskujen perusta on aina liikevaihto. Liikevaihto on yrityksen myynnit vuoden aikana ilman arvonlisäveroa (Balance consulting b). Katetuottoajattelun mukaan yrityksen kustannukset jakautuvat kahteen pääryhmään: muuttuviin ja kiinteisiin kuluihin (Heikkilä & Saranpää 2013, 53). Kulujen jakautuminen muuttuviin ja kiinteisiin kuluihin ei ole aina yksiselitteistä. Jakoon vaikuttaa muun muassa se, että miten kuluerä suhtautuu toiminnassa tapahtuneisiin muutoksiin. Kaikki luvut kannattavuuslaskennassa ilmoitetaan arvonlisäverottomina. (Heikkilä & Saranpää 2013, 53, 55.)

Muuttuvat kulut, määräkustannukset, ovat riippuvaisia myynnin määrästä eli volyymista. Käytännössä myynnin kasvu kasvattaa määräkustannuksia ja lasku vähentää niitä. Perusolettamuksena muuttuvissa kustannuksissa on, että myynnin muutokset muuttavat kustannuksia samassa suhteessa, eli kustannusten kasvu tai lasku on lineaarista. Liiketoiminnassa näin ei aina ole. Isommissa yksiköissä tehokkuus saattaa lisääntyä enemmän kuin muuttuvat kustannukset kasvavat. Liiketoiminnassa yleisesti esimerkkejä muuttuvista kustannuksista ovat raaka-ainekustannukset ja volyymista riippuvaiset työvoimakulut. (Heikkilä & Saranpää 2013, 53.)

Kiinteät kulut ovat katetuottolaskennan mukaan, lyhyellä aikavälillä ja pienillä tuotantomäärien muutoksilla, myynninmäärästä riippumattomia kustannuksia, jotka ovat yleensä sidonnaisia aikaan. Käytännössä tämä tarkoittaa, että vaikka myyntiä ei tietyllä ajanjaksoilla tulisi lainkaan tietyt kustannukset täytyy maksaa silti. Tällaisia kustannuksia ovat esimerkiksi kiinteät kuukausivuokrat ja vakuutukset. Kiinteät kulut eivät tarkoita, että kulut olisivat aina euromääräisesti samat. Rahallisesti kiinteät kulut vaihtelevat muun muassa hintojen, palkkojen ja inflaation vaikutuksesta. (Heikkilä & Saranpää 2013, 54.) Selanderin ja Vallin mukaan käytännössä on järkevää toimia siten, että jos kustannus ei ole selkeästi riippuvainen myyntimäärästä, se määritellään kiinteäksi kustannukseksi (Selander & Valli 2007, 46).

Kustannusten jako kahteen edellä mainittuun pääryhmään yksinkertaistaa ja helpottaa yrityksen päätöksentekoa. Päätöksenteossa tulee kuitenkin huomioida katetuottolaskennan yksinkertaisuus ja tarvittaessa on tehtävä tarkempia laskelmia. Katetuottolaskennan pohjalta on syntynyt monia tärkeitä kannattavuuden hallinnan laskennallisia työkaluja. Yksi niistä on kriittisen pisteen liikevaihto. (Heikkilä & Saranpää 2013, 54-55.) Kriittisen pisteen liikevaihdon käsite tarkoittaa liikevaihdon määrää, jolla päästään yritystoiminnassa nollatu-

lokseen ja katetuotto on yhtä kuin kiinteät kulut. Tällöin kaikki liikevaihdon kulut tulevat katetuiksi, mutta voittoa ei synny yhtään eli tulos on nolla. Kriittisen pisteen liikevaihdon määrä on kannattavan liiketoiminnan ehdoton alaraja. (Heikkilä & Saranpää 2013, 55-56.)

Myyntikate antaa yrityksen sisäisessä laskentatoimessa käsityksen yksittäisen tuotteen kannattavuudesta. Nykyään yritysten tuloslaskelmissa ei erotella kustannuksia enää muuttuviin ja kiinteisiin, joten näillä yrityksillä myyntikattea ei voida edes laskea. (Heikkilä & Saranpää 2013, 55.) Esimerkiksi Koskenrannan tilalla lampaanlihan tuottamiseen liittyy monia eri kustannuksia, joiden arvoa tai kustannuksen suuruutta on vaikea arvioida. Kuluja maatilalla syntyy muun muassa peltojen vuokrista, työkoneiden hankinnasta ja huollosta sekä energiasta, jota tarvitaan niin lampolan valaisemiseen kuin lihojen säilyttämiseenkin. (Mäki-Ojala 2017.) Myyntikate on yleisesti käytetty tunnusluku tukku- ja vähittäiskaupassa, jota tilalta suoramyynti on. Myyntikate saadaan laskettua, kun liikevaihdosta vähennetään ainekulut sekä mahdolliset ulkopuoliset palvelut eli muuttuvat kulut. Myyntikateprosentti saadaan jakamalla myyntikate liikevaihdolla ja kertomalla se sadalla. Myyntikatteelle ei ole olemassa yksiselitteistä arvosteluasteikkoa. Jokainen yritys määrittelee ja hinnoittelee omat tuotteensa itse, jolloin samalla alalla olevien yritysten myyntikatteissa on eroavaisuuksia. Myyntikatteen tilalla voidaan käyttää termiä katetuotto, jos yritystoiminnan muuttuvina kuluina on pelkästään raaka-ainekuluja. (Balance consulting c; Heikkilä & Saranpää 2013, 55.) Kun myyntikatteesta vähennetään kiinteät kulut, saadaan yrityksen tulos, josta maksetaan tuloverot. Tätä laskutoimitusta kutsutaan yksinkertaistetuksi tuloslaskelmakaavaksi. Laskukaavan yksinkertaistaminen helpottaa kokonaisuuden hahmottamista. (Heikkilä & Saranpää 2013, 55.) Monilla aloilla on omia kannattavuuteen liittyviä tunnuslukuja ja laskelmia. Seuraavassa alaluvussa käsitellään maatilojen kannattavuutta Suomessa ja tyypillisiä maatalouden tunnuslukuja.

### **3.2 Maatilojen kannattavuus**

Luonnonvarakeskuksen kannattavuuskirjanpidon mukaan vuonna 2015 Suomessa maatalous- ja puutarhayritysten tuotot alenivat 2,8 prosenttia, 156 100 euroon yhtä maatalousyritystä kohden. Samalla kustannukset alenivat 1,1 prosenttia, 186 500 euroon yhtä yritystä kohden. Tuottojen ja kustannusten erotukseksi tuli näin 30 400 euroa tappiota. Tämä tarkoittaa, että maatalous- ja puutarhayritysten kannattavuuskertoimeksi tuli 0,32, mikä on huonoin tulos 2000-luvulla Suomessa. (Luke 2016)

Kannattavuuskerroin on maatalouden kannattavuutta tutkittaessa perinteinen mittari. Kannattavuuskerroin saadaan (taulukko 4), kun yrittäjätulo jaetaan yrittäjäperheen palkka-vaatimuksella, johon on lisätty oman pääoman korkovaatimus. Yrittäjätulo saadaan, kun

yrityksen kokonaistuotosta vähennetään kustannukset ilman palkkavaatimusta ja oman pääoman korkoprosenttia. Kannattavuuskerroin osoittaa kuinka suuri osa palkkavaatimuksesta ja oman pääoman korkovaatimuksesta on saavutettu. Kannattavuuskerroin 1,00 tarkoittaa, että omalle työlle ja pääomalle korvaukseksi jäävä yrittäjätulo on yhtä suuri kuin niille asetetut tavoitteet. Kannattavuuskertoimen ollessa pienempi kuin 1,00, omalle työlle ja pääomalle jää haluttua pienemmät korvaukset. Kannattavuuskerroin ottaa huomioon työn ja pääoman käyttömäärissä tapahtuneet muutokset. Siksi se sopii rahamääräisiä käsitteitä paremmin erikokoisten yritysten ja erilaisten tuotantolinjojen vertailuun. Kannattavuuskerroin on suhteellinen käsite, joten eri vuosien tuloksia voidaan vertailla keskenään. (Luke b.)

Taulukko 4. Maatalouden kannattavuuteen liittyviä kaavoja (mukaillen Luke b)

<b>Yrittäjätulo =</b>	Kokonaistuotto- kustannukset ilman yrittäjäperheen palkkavaatimusta ja oman pääoman korkovaatimusta
<b>Kannattavuuskerroin =</b>	Yrittäjätulo/ (yrittäjän palkkavaatimus+ oman pääoman korkovaatimus)
<b>Työn tuotto =</b>	kannattavuuskerroin* tuntipalkkavaatimus
<b>Pääoman tuotto-% =</b>	kannattavuuskerroin* laskentakorkovaatimus

Työn tuotto (euroa tunnissa) ja pääoman tuotto-% lasketaan (taulukko 4) kertomalla kannattavuuskerroin palkka tai korkovaatimuksella. Tunnusluvut kertovat, kuinka suuren tuntipalkan ja koron pääomalle yritystoiminta antoi. (Luke b.)

Maatalouden tuotantosuunnittain kannattavuuskertoimissa on vaihteluita. Luonnonvarakeskuksen tilastoissa paras kannattavuuskerroin vuonna 2015 oli kasvihuonetiloilla 0,70. Sikatalouden kannattavuuskerroin oli 0,67, siipikarjatalouden 0,48 sekä lypsyparjatalouden 0,38. Lihantuottajista pienin kannattavuuskerroin oli lammas- ja vuohitiloilla, ainoastaan 0,16. (Luke c.) Käytännössä tämä tarkoittaa erittäin pientä tuntipalkkaa maatalousyrittäjille. Jos esimerkiksi lammasyrittäjä on arvioinut hänen työnsä tuntipalkaksi 13,5 euroa, hänen todelliset ansionsa ovat 2,16 euroa tunnilta työn tuoton laskentakaaavan mukaan (taulukko 4). Keskimääräinen maatila tienasi Suomessa vuonna 2015 14 500 euroa Luonnonvarakeskuksen mukaan. Näin ollen tuntipalkaksi maatalousyrittäjälle jäi keskimäärin viisi euroa ja oman pääoman koroksi tulee 1,3 %. Luonnonvarakeskuksen laskuissa kannattavuuskertoimen saamiseksi on käytetty noin 840 maatilan tietoja ja lukuja. Maatiloja on painotettu laskuissa siten, että luvut ja tulokset kuvaavat kaikkia 36 500 Suomen eri tuotantosuuntien maatalous- ja puutarhayritystä. (Luke 2016.)

Luonnonvarakeskuksen tilastojen mukaan suurin osa maatilojen tuloista syntyy tuotteiden myynnistä. Siksi tuotteiden ja tuotantopanosten hintojen muutoksilla on suuret vaikutukset maatalousyrittäjien tuloihin. Maataloustuilla on myös erittäin suuret vaikutukset maatilojen tuloihin. Keskimääräisellä maatilalla noin kolmannes tuloista tulee tukiaisista. Vilja- ja lammastiloilla osuus on tätäkin suurempi. (Luke 2016.) Maatalous tuet ovatkin omien kokemusten ja tilastojen perusteella elinehto suomalaisen maatalouden jatkumiselle ja monimuotoisuudelle.

### **3.3 Maatalouden tukijärjestelmä**

Maatalouden tukijärjestelmä on kokonaisuus, joka muodostuu monesta eri osasta. Tuet voidaan jaotella rahoituslähteen perusteella kolmeen ryhmään: Euroopan unionin rahoittamiin suoriin tukiin, osittain EU:n rahoittamiin kehittämistukiin ja kansallisesti rahoitettuihin tukiin. Viljelijällä on mahdollisuus hyödyntää monia eri eläin- ja viljelyperusteisia tukimuotoja. (MMM a.)

Euroopan unionin maatalouspolitiikka kuuluu EU:n toimivaltaan ja yksittäisellä jäsenmaalla on mahdollisuus soveltaa kansallista maatalouspolitiikkaa unionin säädösten rajoissa. Yksittäisellä jäsenmaalla ei ole juurikaan mahdollisuuksia vaikuttaa EU:n asetuksiin. Asetusten valmisteluvaiheessa Suomi pyrkii vaikuttamaan asetuksiin ja tuomaan esille Suomessa vallitsevat olosuhteet maatalouden harjoittamisen näkökulmasta. (MMM a.)

Tukien ja asetusten tarkoituksena on turvata kotimainen elintarviketuotanto, kohtuulliset kuluttajahinnat, maaseudun elinvoimaisuus sekä tuotannon säilyminen koko maassa. Tukia ei koskaan myönnetä vastikkeettomasti, vaan niihin liittyy aina ehtoja, jotka tulee täyttää. Suomessa tukia valvoo Maaseutuvirasto. (MMM b.)

Pauliina Mäki-Ojala, Koskenrannan luomulammastilan yrittäjä, kertoo, että tila saa monia eri kasvi- ja eläintukia, jotka takaavat lampaanlihan tuottamisen tilalla. Esimerkiksi uuhipalkkio ja teuraskaritsapalkkio tuovat kaivattuja lisätuloja maatalouden ylläpitämiseen. Koskenrannan lammastilan toiminta ilman maataloustukia olisi käytännössä mahdotonta. (Mäki-Ojala 2017.) Maataloustukien merkitys Suomen maataloudelle on keskeinen. Luonnonvarakeskuksen mukaan noin kolmannes maatilojen tuloista tulee erilaisista tuista. (Luke 2016.) Vuonna 2014 maatalouden tuotantokustannukset olivat yhteensä noin 5,1 miljardia euroa, markkinatuotot 3,8 miljardia euroa ja kaikki tuet noin 2 miljardia euroa. Maatalouden tuotantokustannukset ovat selkeästi markkinatuottoja suuremmat, joten

maataloustukien merkitys kotimaisen ruoan tuottamisessa on välttämätöntä ja tuet muodostavat elinehdon suomalaisen maatalouden jatkumiselle. Maataloustukia jaettaessa tilan muita tuloja ei oteta huomioon. Tämä on Maa- ja metsätalousministeriön mukaan perusteltua, koska tukien yleinen tavoite on maatalouden toimintaedellytysten turvaaminen ja pohjoisista tuotanto olosuhteista johtuvan haitan kompensointi. Suomessa maataloutta harjoitetaan varsin erilaisissa olosuhteissa verrattuna muihin EU-maihin. Muun muassa Suomen pohjoinen sijainti ja yleisesti pienemmät tilakoot selittävät sitä, että Suomessa tuotantokustannukset ovat korkeampia kuin muualla Euroopan unionin alueella. Tämän vuoksi yhteiskunnan tuki mahdollistaa maatalouden harjoittamisen Suomessa. (MMM c.)

## 4 Toimeksiantaja ja produktin kuvaus

Tässä opinnäytetyön luvussa esitellään työn toimeksiantaja Koskenrannan luomumaatila Urjalassa ja kerrotaan Koskenrannan Luomulampaan harjoittamasta suoramyynnistä tilalla. Opinnäytetyön tietoperustaan tehdään viittauksia liittyen tilan toimintaan ja tapoihin. Lisäksi tässä luvussa kerrotaan opinnäytetyönä olevan Excel-työkirjan kehittämisestä sekä kirjoitetaan produktin kuvaus. Opinnäytetyön aihe rajataan myös tässä luvussa.

### 4.1 Koskenrannan tilan esittely

Koskenrannan maatila sijaitsee Urjalassa Etelä-Pirkanmaalla. Tilan omistaa Pauliina Mäki-Ojala, joka osti tilan isältään Harry Koskenrannalta vuonna 1985 valmistuttuaan maatalouskoulusta. Koskenrannan tila on virallisesti Mäki-Ojalan nimissä, vaikka hän harjoittaa tilalla maataloutta yhdessä aviomiehensä Esko Ojalan kanssa. Molemmat tilan yrittäjäistä tekevät muitakin töitä tällä hetkellä kuin viljelevät maata ja tuottavat lampaita. Harry Koskenrannan aikana tilalla keskityttiin kasvintuotantoon. Mäki-Ojala kertoo, että hänen aikaan tilalla oli 1980-luvun lopusta vuosituhanen vaihteeseen asti emolehmiä lihantuotannossa. Samaan aikaan tilalla oli myös muutamia sikoja, kanoja sekä hevosia. Luomutuotantoon maatila siirtyi vuonna 1996. Lampaita Koskenrannan tilalle tuli ensimmäisen kerran 1990-luvun alkupuolella, kun maatilalle hankittiin suomenlammas nimeltään Kaneli lemmikiksi. Tällöin tilalla ei ollut suunnitelmia ammattimaisen lammastalouden harjoittamisesta tulevaisuudessa. Vuosien kuluessa Kanelista tulikin nykyisen lammastilan lampaiden kantaemä. Kaneli eli 12-vuotiaaksi ja se synnytti vuosittain 2-4 karitsaa. Koskenrannan tilalla uuhimäärä pysyi pitkään 20-30 yksilön välissä. Ensimmäinen varsinaisesti lampaita varten tehty lampola valmistui vuonna 2008 ja siellä sai pitää noin kolmeakymmentä uuhia ympäri vuoden. Ammattimaisen lammastalouden harjoittamisen tilalla mahdollistaa tammikuussa 2015 valmistunut uusi lampola. Uuteen lampolaan mahtuu yli 160 uuhia. Vuonna 2017 uuhia astutettiin 140 yksilöä ja karitsoita syntyi 150 kappaletta, joten tilalla ollaan lähellä uuhien maksimimäärää lakien ja säädösten puitteissa lampolaan kokoon nähden. Vanhempi lampola on edelleen toiminnassa ja siellä pidetään pääsääntöisesti karitsoja. Näin ne eivät vie tilaa uuhilta, jolloin niitä voidaan pitää uudessa lampolassa lähes maksimimäärä säädösten ja lakien puitteissa. (Mäki-Ojala 2017.)

Tilan lampaat ovat tällä hetkellä suomenlampaan ja liharotujen, kuten Texel ja Oxford Down, risteytyksiä Mäki-Ojala jatkaa. Mäki-Ojalan pyrkimys on, että jatkossa tilan lampaat olisivat yhä enemmän Texel-rotuisia. Hänen mukaansa kyseinen rotu sopii hyvin heille, koska sillä on hyvä hyötysuhde karkearehuruokinnassa, se on lihaksikas sekä sikiää sopivasti. Texel-rotuinen lammas synnyttää keskimäärin alle kaksi karitsaa yhtä karitsointia

kohden. Tämä tarkoittaa, että karitsan ovat syntyessään pääsääntöisesti sopivan kokoisia ja elinvoimaisia, jolloin niiden kuolleisuus nuorina jää pieneksi. (Mäki- Ojala 2017.)

Luonnonmukaiseen tuotantoon Koskenrannan tila siirtyi Euroopan Unionin alkuaikoina Suomessa vuonna 1996. Mäki-Ojalan mukaan tehotuotannossa oli paljon ylimääräisiä kuluja, esimerkiksi apulannoituksen muodossa, ja ympäristön kannalta oli myös parempi siirtyä luomuun. Päättös on ollut hänen mukaansa erittäin onnistunut, koska satomäärät ovat pysyneet tilalla hyvinä ja laatuongelmia ei ole ollut. Nykyisin lampaiden lukumäärän kasvamisen jälkeen Koskenrannan tilalla on tehty rehua toisen luomutuottajan pelloilta omien maiden lisäksi. (Mäki-Ojala 2017.) Näin tila täyttää osaltaan luomuvaatimukset eläinten ravinnon suhteen.

Mäki-Ojala kertoo, että Koskenrannan tilalla syntyneistä karitsoista keväällä 2017 uuhikaritsoita oli 85 yksilöä ja pässikaritsoita 65 kappaletta. Näistä uuhikaritsoista noin puolet jäävät tilalle emälampaiksi. Kaikki pässikaritsat ja loput uuhikaritsat ovat osa lihatuotantoa. Koskenrannan lampaat teurastetaan Paijan Tilateurastamossa, joka sijaitsee myös Urjalla. Teurastettavat eläimet kuljetaan itse teurastamoon, jossa eläinlääkäri tarkastaa niiden kunnon ennen teurastusta. Viikon kuluessa teurastuksessa lihat ovat noudettavissa kotitalalle suoramyyntiin. Paijan Tilateurastamo leikkaa, pakkaa ja laittaa lihoihin kiinni etiketit. Tässä muodossa tilalle tulevalle lihalle Koskenrannan tilalla on Elintarviketurvallisuusviraston myöntämä myyntilupa (liite 1).

Koskenrannan tilalla suositaan karitsanlihoiden luullista leikkausta ja lihat on pakattu teurastamossa puolikkaan ruhon lihoiksi. Luullinen leikkaus on suosituin, koska siinä ei synny paljoa painohävikkiä. Puolikkaan karitsan leikkuu (kuva 2) sisältää viulun (paistiosat), jauhelihaa, niskakiekkokkoja, etulapaa, kyljyksiä, ribsejä sekä etuselkää. (Mäki-Ojala 2017.)



Kuva 2. Karitsan leikkuu (Koskenrannan Luomulammas)

Normaalisti karitsan puolikkaassa leikkuussa lihaa on 6-11 kilogrammaa ja lihan hinta on 17 euroa kilolta sisältäen arvonlisäveron asiakkaalle. Karitsan lihat voi myös ostaa kokonaisena, jolloin hintaa veroineen on 15 euroa kilolta. Suuret vaihtelut puolikkaan karitsan



kilomäärissä johtuvat eläimen koosta. Pässikaritsat ovat pääsääntöisesti kookkaampia kuin saman ikäiset uuhikaritsat. Mäki-Ojala jatkaa, että myös erilaisia leikkuuta on saatavilla. Esimerkiksi luuttomassa leikkuussa ulkofilee on erikseen, kun luullisessa leikkuussa fileeosa on kyljyksissä. Erikoisleikkauksissa hinnat ovat kalliimpia ja niitä tehdään harvoin. (Mäki-Ojala 2017.)

Mäki-Ojalan mukaan suoramyynti tilalta luo tuotteelle arvoa ja on heidän oletuksensa mukaan kannattavampaa. Viimeksi Koskenrannan karitsaa on myyty teurastamolle syksyllä 2016. Tällöin Sastamalan teurastamo osti ruhot hintaan 4,5 euroa ruhokiloa kohden. Suoraan teurastamolle myynti voisi olla Mäki-Ojalan mukaan järkevämpää, jos teurasmäärä kerralla olisi suuri ja teurastamo hoitaisi kuljetuskustannukset. (Mäki-Ojala 2017.) Tämän opinnäytetyön tarkoitus on selvittää, että pitääkö Mäki-Ojalan oletus suoramyynnistä kannattavampana myyntimuotona paikkaansa.

Koskenrannan tilalta suoramyyntinä myydään karitsanlihaa, lammasmakkaraa ja lampaan taljoja. Puolikkaan karitsan lihojen myynti on Mäki-Ojalan mukaan suosituin tuote. Puolikkaan karitsan lihat tilataan yleensä etukäteen, jolloin niiden noutaminen tai toimittaminen asiakkaalle on helpompaa. Tilalta voi myös ostaa yksittäisiä lihanpalasia. Näistä jokaisella ruhon osalla on oma hintansa. Lammasmakkaraa Koskenrannan tila tekee yhdessä punkalaitumelaisen Metsärannan lihan kanssa. Makkaroita on kolmea erilaista vaihtoehtoa: chorizo, bratwursti tai normaali. Koskenrannan makkaroissa lampaan lihaa on 60 tai 70 prosenttia ja puuttuva lihaosuus on Metsärannan possua. Mäki-Ojala kertoo, että porsaaneliä on makkaroissa tuomassa niihin rasvaisuutta ja parantamassa rakennetta. Koskenrannan makkaroissa ei ole luomumerkkiä, koska Metsärannan porsaas ei ole luomutuotannossa. Karitoiden ja lampaiden villoista tehdään tarvittaessa taljoja teurastuksen jälkeen. Jos taljoja on varastossa useita kymmeniä odottamassa myyntiä, niin taljoja ei tehdä lisää. Teurastuksen yhteydessä taljat otetaan talteen ja ne viedään Lavialle Rantasen Nahkajalostamaan, josta niitä muokataan esimerkiksi koriste-esineeksi sopivia lampaantaljoja. Taljojen hinta riippuu taljan väristä ja koosta. Lampaat keritään Koskenrannan tilalla kahdesti vuodessa. Keritsemisestä syntyvää villaa tilalla ei hyödynnetä. (Mäki-Ojala 2017.)

Suoramyynti Koskenrannan tilalta on toiminut viime aikoina hyvin, Mäki-Ojala kertoo. Lähes kaikki vuonna 2016 syntyneiden karitsojen liha on saatu myytyä. Mäki-Ojala on tyytyväinen, että kuluttajat arvostavat heidän tuotettaan ja suurin osa asiakkaista ostaa lihaa uudelleenkin. Mäki-Ojalan toiveissa olisi löytää ostajia, jotka ostaisivat lihaa säännöllisesti. Hänellä on esimerkiksi toiveissa saada Kalevan Prismasta Tampereella suuri asiakas, joka ostaa karitsanlihaa säännöllisesti ja myy sitä vähittäiskaupassa eteenpäin siten, että

lihan alkuperäinen tuottaja näkyy. Vakioasiakkaiden saaminen olisi tilan kannalta erittäin tärkeätä, koska tuotantomäärä kasvaa vielä tällä hetkellä vuosittain ja säännölliset tulot mahdollistaisivat tilan sekä lihan myynnin ja markkinoinnin kehittämisen. Mahdollisten vakioasiakkaiden suhteen tilan täytyy olla aktiivinen ja pyrkiä olemaan itse yhteydessä asiakkaisiin, jotka ovat jo tilalta lihaa ostaneet. Mäki-Ojalan mukaan tällä tavalla on saatu syntymään jo yksittäisiä vakioasiakkuuksia. (Mäki-Ojala 2017.)

#### **4.2 Produktin kuvaus**

Koskenrannan tilalla ammattimaista ja karitsanlihan tuottamiseen panostavaa lammastaloutta on harjoitettu vasta muutama vuosi. Maatilalla on aina paljon tekemistä, varsinkin kun molemmat yrittäjäpariskunnasta tekevät muita töitä maatalouden ohessa. Tästä johtuen lampaiden pitoa varten tilalla ei ole juurikaan tehty tarkkoja laskelmia. Vuonna 2015 valmistuneeseen lampolaan lainaa haettaessa Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskuksen kanssa tehdyissä laskelmissa selvisi, että Koskenrannan tilan karitsanlihan myynnillä toinen yrittäjäpariskunnasta saisi toimeentulonsa lammastaloudesta. Koska suunnitelmat olivat selvät lampolan rakentamisen suhteen, päätettiin se rakentaa ja lisätä lampaiden määrää selvästi. (Mäki-Ojala 2017.) Perheen lapsista Ilari opiskelee Haaga-Helian ammattikorkeakoulussa ruokatuotannon johtamisen restonomiksi ja Kasper Helsingin Yliopistossa kotieläintieteitä. He ovat osaltaan kannustaneet vanhempiaan tarkempaan laskentaan ja asioiden selvittämiseen. Näistä asioista johtuen Koskenrannan Luomulampas antoi tämän opinnäytetyön toimeksiannon: onko suoramyynti kannattavampaa tilalta kuin lihojen myyminen teurastamoon, joka välittää ne eteenpäin. Omistajien oletuksen mukaan suoramyynti tilalta on kannattavampi lihanmyynnin muoto, mutta se olisi myös hyvä saada todennettua. Toimeksiannon ja oletuksen perusteella suunniteltiin produktiivinen opinnäytetyö Koskenrannan tilalle.

Erilaisia lammastalouteen liittyviä laskureita on olemassa. Esimerkiksi Australiassa on monia erilaisia laskureita, jotka auttavat maataloja. Laskureita löytyy muun muassa lihanmyyntiin liittyen sekä tuotantokustannusten tarkkailuun. Jo olemassa olevia laskureiden hyödyntäminen opinnäytetyötä tehtäessä oli vähäinen, koska toimeksiantoon perustuen produktiin oli selvä suunnitelma.

Ruokatuotannon johtamisen linjalla ammattikorkeakoulussa on ollut useita kursseja liittyen ravintola-alan yrityksen kannattavuuteen. Näillä kursseilla saatuja oppeja oli mahdollista soveltaa liittyen opinnäytetyön aiheeseen. Ammattikorkeakoulun kursseilla laskemiseen käytettiin pääsääntöisesti Microsoftin Excel-ohjelmaa. Excel-taulukkolaskelmaohjelma kä-

tevä ja selkeä ohjelma kannattavuuksien laskemiseen. Excel-ohjelmaan pystyy lukitsemaan soluja, jolloin yhtä solun arvoa muuttamalla siihen lukittujen muiden solujen arvot myös muuttuvat. Muun muassa tämän toiminnan vuoksi Excel-taulukkolaskelmaohjelma oli selkeä valinta produktin toteuttamiseläustaksi. Koskenrannan tilalla on myös Excel-ohjelma jo hankittuna, joten sen ostamisesta ei synny kustannuksia.

Excel-taulukkolaskentaohjelman valinnan jälkeen produktin alustaksi, täytyi hankkia siihen tarvittavia tietoja. Koskenrannan tilalta löytyi kaikki taulukkoon tarvittavat tiedot. Sastamalan teurastamon maksama kilohinta karitsoiden ruhoista oli muistissa. Paijan tilateurastamon laskussa (liite 2) oli eriteltynä kulut, joista sai selville tilalta myytävien karitsojen teurastuksesta syntyvät kulut. Tilateurastamon laskusta selviää Koskenrannan eniten käyttämän, luullisen, leikkuun hinnat. Koskenrannan tila pyrkii myymään suoramyynninä joko puolikkaan karitsan lihat tai kokonaisen karitsan lihat luullisesti leikattuna. Tästä johtuen opinnäytetyön produktiin on laskettu molemmille suoramyyntimuodoille omat vertailunsa teurastamolle myymisen kanssa omille välilehdilleen. Opinnäytetyön produkti rajataan näihin lihanmyynnin muotoihin, koska ne ovat Koskenrannan tilalla eniten myydyt tuotteet. Produktissa ei huomioida muita kuluja kuin teurastukseen liittyvät kustannukset. Esimerkiksi markkinointi-, energia- ja laitteiden hankintakustannuksia ei työkirjan laskuissa huomioida. Nämä kulut ovat molemmissa myyntimuodoissa lähes yhtä suuret, joten siksi niitä ei huomioida laskuissa. Produktissa ei huomioida mahdollista valmiin tuotteen hävikkiä, jota voi esimerkiksi syntyä tuotteen säilytyksessä tilalla. Lisäksi produkti käsittelee ainoastaan karitsanlihojen myyntiä eikä koko Koskenrannan tilan liiketulosta. Koskenrannan tilalta myydään myös yksittäisiä lihanpaloja. Yksittäisten lihanpalojen myyntiä ajatellen Excel-tökirjaan tehtiin oma välilehti näille myyntituotteille käyttäen tilan hintataulukkoa yksittäisille tuotteille. Yksittäisten lihanpalojen hintataulukko on liitetty produktiin helpottamaan asiakkaille tapahtuvaa laskutusta.

Karitsanlihan tuotto teurastamolle myynnissä oli yksinkertainen laskea. Teurastamo maksoi karitsan ruhopainokiloa kohden 4,5 euroa arvonlisäverottomana. Näin ollen teurastamolle myytäessä lihaa, tuotto saadaan selville kertomalla ruhopaino verottomalla lihanostohinnalla. Suoramyynnissä tilalta tarvitsi ensimmäisenä selvittää ruhopainon ja leikatun lihapainon ero. ProAgrian kokoamasta teoksesta ”Minustako lihan suoramyynnä?” selviää, että ruhopainosta leikattaessa karitsaa luulliseksi painohäviötä tulee noin 20 prosenttia (Pro Agria 2016). Painohäviöprosentin selvittämisen jälkeen voitiin luoda työkirjaan kaava, josta eläimen ruhopainosta saadaan sen luullisen leikkuun paino eli suoramyyntiin tulevan lihan paino. Jotta vertailua voitaisiin tehdä teurastamon hintaan, tuli Koskenrannan myymien lihojen kilohinnat muuttaa arvonlisäverottomiksi tässä vaiheessa. Näiden tietojen jälkeen voitiin laskea suoramyynnistä saatava tulot. Menojen osalta Paijan tilateurastamon

laskussa oli eritelty lihan leimaus, karitsan teurastus, leikkuu ja pakkaaminen yhtenä kokonaisuutena sekä pakkausten etiketointi. Nämä kulut oli muutettava arvonlisäverottomiksi, jotta suoramyyinnistä aiheutuvat kulut saadaan tulojen kanssa vertailukelpoisiksi. Arvonlisäverottomat kulut lasketaan taulukossa yhteen ja vähennetään tuloista. Näin saadaan selville suoramyyntin tuotto. Samassa Excelin välilehdellä on täten suoraan teurastamolle myytävän karitsan lihojen tuotto ja suoramyyntin tuotto. Vertailua helpottamiseksi tuotot siirrettiin vielä allekkain, jotta erotuksen näkee suoraan yhdestä kohdasta.

Painohäviöprosentin selvittäminen oli taulukon ja vertailun kannalta ratkaiseva tekijä. Teurastamot lähettävät tuottajalle aina tiedot, kuinka paljon yksittäiset ruhot ovat painaneet. Työkirjan avulla voidaan nyt laskea suoraan lihan mynnistä tuleva tuotto likimain. Tulevien tulojen ennustaminen helpottaa muun muassa mahdollisten hankintojen tekemistä. Hankintojen tekemistä voidaan esimerkiksi keskittää siihen hetkeen, kun tuloja lihanmyynnistä on odotettavissa paljon.

Excel-työkirjassa lihanmyyntin menoja eli kustannuksia ovat ainoastaan teurastuksen yhteydessä tapahtuvat kulut. Kuluja on käytännössä molemmissa lihanmyyntin muodoissa enemmän. Karitsoiden teurastusvaiheeseen asti molempien vaihtoehtojen kulut ovat samat. Molemmissa vaihtoehtoisissa karitsat on kuljetettu itse teurastettavaksi ja työn osuus on sama. Suoramyyntissä tilalta tulee useita pieniä lisäkuluja kuin teurastamolle myytäessä. Suoramyyntiin tulevat lihat täytyy itse hakea tilateurastamosta ja niiden varastointiin kuluu sähköä. Lisäksi esimerkiksi myytyjen lihojen toimittaminen asiakkaalle tuottaa lisäkustannuksia. Näitä kuluja ei esimerkiksi Excel-työkirjan laskuissa tässä tapauksessa huomioida. Tilalla ei pidetä kirjaa työtunneista, lihan säilyttämistä varten olevissa pakastamissa on muitakin tuotteita ja lihan toimitukset pyritään sopimaan siten, että turhaa ajoa ei tule. Maaseudulla ja maatilalla auton omistaminen on pakollista, joten nekään kustannukset eivät kohdistu ainoastaan lammastalouteen. Näiden asioiden myötä suoramyyntin kustannukset ovat oikeasti suuremmat kuin laskelmat kertovat. Produktin tuotoksen ja tuotoksen näkökulmasta näiden kustannusten puuttuminen laskuista on merkitykseltään vähäinen.

Produktia tehtäessä päätavoite oli pitää Excelin työkirja mahdollisimman yksinkertaisena ja helposti muokattavana. Koskenrannan tilan omistajapariskunnan tietotekninen osaaminen on rajallista, joten taulukosta pitää saada hyödyttäviä tuloksia helpolla. Taulukkolaskujen kannalta tärkein tieto on karitsojen ruhopaino ja myyntin kilohinnat. Siksi esimerkiksi myyntikatetta ja myyntikateprosenttia taulukoissa ei näy eriteltynä. Produktin ja lihan myymisen kannalta tämä tieto ei ole oleellista vaan saatujen eurojen määrä myydyistä lihoista. Opinnäytetyön seuraavassa luvussa on laskettu kuitenkin myyntikatteet, koska

siitä on hyötyä tämän työn pohdinta-luvussa. Excelin viimeinen välilehti yksittäisten lihan-palojen myynnistä on tehty helpottamaan asiakkaiden laskujen tekemistä. Kilohinta ja myydyn lihan määrä taulukkoon syötettäessä, kertoo suoraan laskun summan. Arvonli-säveroton hinta ja arvonlisäveron osuus laskun summasta selviää myös kilohinnan ja määrän lisäämisen jälkeen.

## 5 Kannattavuustaulukko karitsanlihan myynnistä

Tässä luvussa avataan tarkemmin opinnäytetyön produktia. Excel-työkirja on suunniteltu Koskenrannan tilan näkökulmasta heille järkeväksi, mutta muutkin suoramyyntitilat voivat sitä hyödyntää omilla hinnoillaan niin halutessaan. Opinnäytetyön työkirja on tallennettu erilliselle muistitikulle, Ilari Ojalan tietokoneelle ja Koskenrannan maatilalla tietokoneelle. Kaikki työkirjassa olevat suoramyyntihinnat ovat hinnoiteltu luullisen leikkuun mukaan.

### 5.1 Excel-työkirjan sisältö ja avaaminen

Opinnäytetyön produktin suunnittelussa lähtökohtana oli yksinkertaisuus, mutta samalla tarvittavien tietojen löytyminen kätevästi ja selkeästi. Taulukko 5 on työkirjan ensimmäinen välilehti. Välilehti on otsikoitu työkirjaan nimellä: Puolikas, pakattu karitsa.

Taulukko 5. Puolikas, pakattu karitsa

B	C	D	E	F	G	H
Teurastamoon myynti						
	<b>Yksikkö</b>	<b>Määrä</b>				
Ruhopaino	kg	21		Hinta alv 14%	5,13 €	
Hinta alv 0%	euro	4,50 €				
<b>Tuotto</b>	<b>euro</b>	<b>94,50 €</b>				
Suoramyynti 1/2 karitsan kilohinnalla						
	<b>Yksikkö</b>	<b>Määrä</b>				
Lihapaino	kg	16,8		Hinta alv 14%	17,00 €	
Hinta alv 0%	euro	14,91 €				
<b>Tulot</b>	<b>euro</b>	<b>250,53 €</b>				
<b>Menot</b>	<b>Yksikkö</b>	<b>Määrä</b>		Hinta alv 24%		
Leimaus	euro	1,29 €		Leimaus	0,80 €	kpl
Teurastus, leikkuu ja pakkaus	euro	59,68 €		Teurastus, leikkuu ja pakkaus	74,00 €	kpl
Etiketöinti	euro	2,02 €		Etiketöinti	2,50 €	kpl
<b>Yhteensä</b>	<b>euro</b>	<b>62,98 €</b>				
<b>Tuotto</b>	<b>euro</b>	<b>187,54 €</b>		<b>Vertailu</b>		
				Suoramyyntituotto	187,54 €	
				Teurastamotuotto	94,50 €	
				Erotus	93,04 €	

Työkirjan yläosassa on laskettu karitsanlihan myynnistä teurastamoon tuleva tuotto. Karitsan ruhopaino kerrotaan arvonlisäverottomalla myyntihinnalla, josta saadaan tuotto euroina ruhoa kohden. Taulukon sivussa on solu, josta selviää myyntihinnan arvonlisäverollinen hinta. Lihanmyynti kuuluu arvonlisävero luokkaan 14%. Taulukossa alempana on laskettu tuotto puolikkaan karitsan kilohinnalla. Lihapaino saadaan laskettua Exceliin lukitulla kaavalla (kuvio 1).

$$=D\$3*(0,8)$$

Kuvio 1. Lihapainon kaava

Kerroin 0,8 tulee ProAgrian tiedoista, joissa kerrottiin painohävikin olevan ruhopainosta noin 20%, kun karitsaa leikataan luulliseksi. Kertoimeen on lukittu solu D3, jossa on karitsan ruhopaino. Ruhopainon tila saa tietoonsa jokaisesta teurastetusta eläimestä, joten vertailun eri myyntimuodoille voi tehdä työkirjalla suoraan. Suoramyyntissä Koskenrannan tila ilmoittaa asiakkaalle arvonlisäverollisen hinnan. Se on taulukossa muutettu arvonlisäverottomaksi kaavalla (taulukko 6).

Taulukko 6. Arvonlisäverottoman hinnan laskeminen

Arvonlisäveroton hinta=	hinta*(100/114)
-------------------------	-----------------

Lihapainosta ja arvonlisäverottomasta hinnasta saadaan karitsan suoramyyntistä tulevat tulot. Suoramyyntissä on myös menoja, jotka on laskettu tulojen alapuolella. Menot eli kulut saatiin Pajin tilateurastamon laskusta ja niiden arvonlisäverollinen hinta on merkitty laskentataulukon viereen. Näiden kulujen arvonlisäveroprosentti on 24. Produktissa huomioitavat kulut ovat lihan leimaaminen, etiketöinti sekä teurastus, leikkaus ja pakkaus yhtenä kokonaisuutena. Liha leimataan kaksi kertaa ruhoa kohden, joten sen kappalehinta kerrotaan kahdella. Kulut muutetaan työkirjassa verottomiksi hyödyntäen samaa arvonlisäverottoman hinnan laskemisen kaavaa. Eroavaisuus on, että jakaja on 124 johtuen korkeammasta veroasteesta. Kuluerät (taulukko 7) on merkattu kaikki yksitellen taulukkoon. Jos niiden hinta muuttuu jatkossa, ne voidaan vaihtaa suoraan niiden hinnan ilmoittamiin soluihin.

Taulukko 7. Suoramyyntin kulut

Hinta alv 24%		
Leimaus	0,80 €	kpl
teurastus, leikkaus ja pakkaus	74,00 €	kpl
Etiketöinti	2,50 €	kpl

Excelin solut ovat lukittu siten, että hinnan muutos näkyy automaattisesti kulujen suuruudessa. Kulut yhteen laskemalla saadaan selville suoramyyntin menot. Kun suoramyyntin tuloista vähennetään menot, saadaan suoramyyntin tuotto selville. Työkirjaan on lisätty vielä vertailukohta (taulukko 8), jossa molempien myyntimuotojen summat ovat allekkain. Vertailun solut ovat lukittu siten, että ne ovat suoraan myyntimuotojen tuotot ja ne niiden arvot vaihtuvat automaattisesti, kun työkirjaan mahdollisesti muutetaan arvoja. Vertailutaulukossa suoramyyntituotosta vähennetään teurastamotuotto, koska taulukon laskut kertovat sen olevan suurempi. Työkirjassa on käytetty värejä korostamaan tärkeitä sarakkeita

ja soluja. Vertailukohdassa vihreä väri kertoo positiivista arvosta ja punainen huonomasta arvosta. Tässä välilehdessä täytyy huomioida, että tuotto lasketaan kokonaisen karitsan mukaan. Karitsan lihat voidaan myydä kahtena eri puolikkaana ja eri aikaan, mutta eläimen teurastaminen puoliksi on mahdotonta.

Taulukko 8. Tuottojen vertailu

<b>Vertailu</b>	
Suoramyyntituotto	235,91 €
Teurastamotuotto	112,50 €
Erotus	123,41 €

Excelin toinen välilehti on otsikoitu nimellä: Kokonainen, pakattu karitsa. Välilehti on muuten yhtenevä ensimmäisen kanssa, paitsi että suoramyynnin kilohinta on 15 euroa 17 euron sijaan. Tämä välilehti lisättiin työhön yksinkertaisuuden säilyttämiseksi. Suoramyynnin kilohintaa muuttamalla tämä sama lasku olisi voitu toteuttaa ensimmäiselläkin välilehdellä. Nyt Koskenrannan tilalla on helppo valita lihanmyynti tyyli, puolikas tai kokonainen, ja tuloksen saa molemmista välilehdistä syöttämällä ruhopainon. Mitkään solun arvoista eivät ole lukittuna toisen välilehden kanssa, joten mahdolliset muutokset esimerkiksi kuluihin täytyy tehdä molempiin taulukoihin erikseen.

Työkirjan kolmas välilehti on tehty yksittäisten lihanpalojen myynnin takia. Välilehdellä (taulukko 9) on yksittäisten lihapalojen kilohinnat sekä verollisena että verottomana.

Taulukko 9. Yksittäiset lihanpalat

Karitsanlihan hinnasto				
	Hinta alv 14%	Yksikkö	Hinta alv 0%	Yksikkö
Viulu	22,00 €	Kg	19,30 €	Kg
Kyljykset	20,00 €	Kg	17,54 €	Kg
Lapa	19,00 €	Kg	16,67 €	Kg
Etuselkä	15,00 €	Kg	13,16 €	Kg
Niskakiekot	17,00 €	Kg	14,91 €	Kg
Jauheliha	15,00 €	Kg	13,16 €	Kg
Ribbsit	7,50 €	Kg	6,58 €	Kg
Ulkofilee	27,00 €	Kg	23,68 €	Kg
Sisäfilee	32,00 €	Kg	28,07 €	Kg
Lampaan jauheliha	10,00 €	Kg	8,77 €	Kg
Iso viulu (yli 5kg)	18,00 €	Kg	15,79 €	Kg
1/2 karitsa	17,00 €	Kg	14,91 €	Kg
1/1 karitsa	15,00 €	Kg	13,16 €	Kg
Hintalaskuri				
Hinta	32,00 €	€		
Määrä	1,5	kg		
Yhteensä	48,00 €	alv 14%		
	42,11 €	alv 0%		
	5,89 €	alv-osuus		



Välilehti on otsikoitu nimellä: Yksittäiset lihapalat. Hintojen lisäksi välilehdellä on hintalaskuri, jota voidaan hyödyntää laskujen tekemisessä asiakkaille. Hintataulukosta voi kätevästi katsoa lihanpalan kilohinnan ja syöttää sen soluun. Pakatuissa lihoissa on etiketit, joista selviää lihanpalan paino, jonka voi syöttää omaan soluunsa. Näiden tietojen jälkeen työkirja laskee myyntihinnan, arvonlisäverottoman hinnan sekä arvonlisäveron osuuden myyntihinnasta suoraan. Nämä tiedot on helppo siirtää tämän jälkeen yhdestä kohdasta asiakkaalle menevälle laskulle.

## 5.2 Vertailuhintojen arviointi

Excel-työkirjasta saatujen tulosten perusteella oletus suoramyynnistä kannattavampana karitsanlihan myyntimuotona pitää paikkaansa. Suoramyynni tilalta on jopa erittäin selvästi kannattavampaa kuin lihojen myyminen teurastamoon. Taulukko 10:n on kerätty opinnäytetyön produktista saatavia tuloksia. Vertailutaulukossa on käytetty karitsan ruhopainona 21:tä kilogrammaa, josta on produktia hyödyntäen saatu tuotot. Vertailun lähtökohtana on käytetty lihanmyyntiä teurastamolle.

Taulukko 10. Produktin tulosten vertailu

Myyntimuoto	Tuotto	Erotus
Teurastamo	94,50 €	-
½ karitsa	187,54 €	+93,04 €
1/1 karitsa	158,07 €	+63,57 €

Tuottoja vertailtaessa teurastamoon myynnistä tuottoa on 94,50 euroa. Puolikkaan karitsan hinnalla tuottoa on yli 187 euroa ja yli 93 euroa enemmän kuin teurastamoon myytäessä. Kokonaisen karitsan myyntihinnalla tuottoa on 158,07 euroa ja 63,27 euroa enemmän kuin teurastamoon myynnissä. Suoramyyntiä voidaan pitää selkeästi kannattavampana myyntimuotona. Puolikkaan karitsan tuotossa täytyy huomioida, että tuotto tulee koko karitsan lihasta. Käytännössä tuotto voidaan jakaa puoliksi, jolloin saadaan yhdestä puolikkaasta tuleva tuotto. Eri painoisilla karitsoilla tuotot vaihtelevat.

Puolikkaana myytävän karitsanlihojen ja kokonaisena myytävien karitsojen tuotoissa on eroja. Kokonaisena myytävän karitsan kilohinta on kaksi euroa halvempi kuin puolikkaan karitsan. Puolikkaana myytävät karitsanlihat ovat tuottavampia, mutta kokonaisesta karitsasta saadaan yhdellä kertaa enemmän rahaa tilille. Vertailutuotoilla (taulukko 10) puolikkaan karitsan lihoista saadaan tuottoa noin 93,80 euroa. Tällä tuotolla päästään jo likimain samaan tuottoon kuin teurastamolle myytäessä. Yhdellä ostotapahtumalla kokonaisena

myytävien karitsojenlihat tuovat eniten euroja kerralla tilan tilille. Koskenrannan tilan suoramyynnissä on siis käytössä ”normaali” kaupankäynnin tyyli: mitä enemmän ostaa kerralla, sitä halvempi on yksikköhinta.

Produktin Excel-työkirjassa lihansuoramyynneille ei ole laskettu myyntikateprosenttia. Myyntikate euroissa on sama kuin tuotto. Suoramyyntien myyntikate-prosentti on kuitenkin mahdollista saada produktin tuotoksista (taulukko 11). Laskuissa käytetään myynnistä saatua tuloa eli liikevaihtoa ja ulkopuolisiin palveluihin meneviä kustannuksia. Myyntikatteita laskettaessa esimerkki ruhopainona on käytetty 21 kilogrammaa.

Taulukko 11. Suoramyynnin myyntikatteet

<b>Myyntimuoto</b>	<b>Myyntikate</b>	<b>Myyntikate-%</b>
½ karitsa	187,54 €	74,9 %
1/1 karitsa	158,07 €	71,5 %

Produktista saatavat myyntikatteet ja myyntikate-prosentit ovat suuntaa antavia. Ruhopainolta painavamman karitsan myyntikate on suurempi kuin kevyemmän karitsan. Kustannukset pysyvät samoina, mutta tulojen suuruus vaihtelee ruhopainon mukaan.

Excel-työkirjasta saadaan myös selville, millä hinnalla teurastamoon myynti olisi kannattavampaa. Kasvattamalla teurastamon maksamaa arvonlisäverotonta hintaa, saadaan haarukoimalla teurastamon tuotto jossain vaiheessa suuremmaksi. Vertailuruhopainona on käytetty 21:tä kilogrammaa. Jos kaikki karitsat myytäisiin puolikkaina, olisi lihojen myynti teurastamoon kannattavampaa, jos se maksaisi noin 9,35 euroa kilolta ilman arvonlisäveroa. Jos kaikki suoramyynti tilalta olisi kokonaisten karitsoiden hinnalla, teurastamoon olisi kannattavampaa myydä 7,95 euron arvonlisäverottomalla kilohinnalla.

## 6 Pohdinta

Opinnäytetyön produktista saadut tulokset ovat selkeitä ja hyödyttävät toimeksiantaja Koskenrannan tilaa. Koskenrannan tilalla oli oletus, että suoramyynä on kannattavampi lihanmyynnin muoto. Produktin Excel-työkirja todistaa, että tämä väite pitää paikkaansa vertailussa käytetyillä hinnoilla. Puolikkaan karitsanlihojen myynti suoramyynä tuottaa tilalla tuloja noin kaksinkertaisen määrän Sastamalan teurastamolle myytäessä. Tuottoero on erittäin merkittävä. Koskenrannan tilan yrittäjän, Pauliina Mäki-Ojalan, mukaan Sastamalan teurastamon maksama kilohinta karitsan ruhoista oli selvästi paras tarjous. Sastamalan teurastamo lopetti toimintansa vuonna 2017, joten parhaan hinnan maksanut välittäjä ei ole enää mahdollinen kauppakumppani. Tämä osaltaan vahvistaa sitä, että suoramyynä on jatkossa entistä tärkeämpi myyntimuoto.

Opinnäytetyöstä saatuja tuloksia voidaan pitää luetettavina. Tulokset ovat johdonmukaisia ja summat ovat realistisella tasolla tietoperustan tietoihin pohjaten. Produkti, Excel-työkirja, on yksinkertainen, mutta siitä selviää kaikki toimeksiantajan haluamat ja tarvitsevat tiedot. Suoramyynin kuluja on oikeasti hieman enemmän, mutta niiden suuruutta on vaikea arvioida käytettävissä olevien tietojen perusteella. Esimerkiksi Koskenrannan tilalla ei seurata tehtyjä työtunteja ja energiaa pakkasten ylläpitämiseen tulee sekä sähköverkosta että aurinkopaneeleista. Näitä lisäkuluja ei ole otettu opinnäytetyössä huomioon. Nämä lisäkulut osaltaan pienentävät eroa suoramyynin ja teurastamoon myynin välillä, mutta eivät muuta tuloksia merkittävästi.

Opinnäytetyön tietoperustaan pohjaten produktissa on hyödynnetty kannattavuuteen liittyviä tietoja ja käsitteitä. Produktista ovat esillä tietoperustassa olevat katetuottolaskelman käsitteet ja niitä on hyödynnetty laskuja tehtäessä. Maatilojen huonoon kannattavuuteen pohjaten, on Koskenrannan tilalle tärkeätä saada mahdollisimman paljon tuloja paremmalla karitsanlihan myyntimuodolla. Yleisesti maatilojen ja lammastilojen kannattavuuskertoimien näkökulmasta suoramyynä voisi nostaa tilojen kannattavuutta ja tuoda siten tarvittavia lisäeuroja maataloille. Suoramyynä tilalta vaatii kuitenkin paperitöitä, viranomaiselta lupaa, asianmukaiset elintarvikkeen säilytystilat ja muitakin lisätöitä. Teurastamolle myynti on monesti helpompi vaihtoehto, vaikka tuotot jäävätkin pienemmiksi kuin suoramyynissä.

Jos oletetaan, että Koskenrannan Luomulammas saisi myytyä vuodessa kaikki noin 150 karitsaansa puolikkaan karitsanlihan hinnalla suoramyynä hinnalla 185 euroa ruhoa kohden. Tällöin arvonlisäverottomana tuotto tilalle olisi 27 750 euroa. Tästä tuotosta pitää

vähentää kaikki lammastalouteen menevät kulut kuten peltojen ylläpito, traktorin kustannukset, aitatarvikkeet, palkat, lampolan kaikki muut kulut ja niin edelleen. Lammastalouteen menevät kulut vuodessa ovat laskemattakin suuret, joten rikastumaan karitsanlihan myynnillä ei pääse. Tämä oletuksellinen laskelma myös osaltaan vahvistaa sen, että Suomessa maatalouden ylläpitämiseen tarvitaan maataloustukia. Opinnäytetyössä ei ole laskettu Koskenrannan maatilan kokonaiskannattavuutta, koska lammastuotanto on vain osa tilan tulonlähteistä. Toimeksiannon mukaisesti produktissa keskityttiin karitsanlihan myyntimuodoista kannattavamman todentamiseen.

Opinnäytetyön tietoperustan ensimmäinen luku käsitteli luonnonmukaista tuotantoa. Koskenrannan tila on ollut luomutuotannossa jo yli kaksikymmentä vuotta. Tietoperustassa esitettyjen tilastojen valossa luomulampaanlihan tuotanto on Suomessa kasvanut viime vuosina, kuten myös Koskenrannan tilalla. Kuluttajien yhä kasvava tietoisuus siitä, mitä he haluavat ostaa ja syödä osaltaan auttaa Koskenrannan tilaa jatkossa. Luomu- ja lähiruoka ovat suosittuja ja kuluttajat haluavat, että tuottaja saa työstänsä ansaitsemansa korvauksen. Koskenrannan luomukaritsan liha on lähellä tuotettua ja nimensä mukaisesti luomua. Aktiivisella markkinoinnilla ja tuotteen tunnetuksi tekemisellä pitäisi tietoperustan tietojen perusteella olla potentiaalisia asiakkaita riittävästi.

Opinnäytetyön produktista voidaan tehdä johtopäätöksiä ja kehitysehdotuksia, joita Koskenrannan tilalla tulisi toteuttaa tai harkita. Karitsanlihan suoramyynä tilalta on selkeästi kannattavampi myyntimuoto, joten siihen pitää panostaa kaikki mahdollisesti käytössä olevat resurssit. Suoramyynikauppa tilalta on käynyt tilalla kiitettävästi tähänkin asti, mutta kasvavan tuotantomäärän vuoksi suoramyyniä pitää saada lisättyä. Koskenrannan tilalla on tällä hetkellä omat internet-sivut sekä Facebook-sivut. Näiden kanavien kautta Koskenrannan karitsanlihan hankintamahdollisuuksia on helppoa ja lähes ilmaista saada ihmisten tietoisuuteen. Tilalle voisi kuitenkin vielä perustaa esimerkiksi Twitter- ja Instagram-tilit, joiden kautta markkinointia ja näkyvyyttä saisi lisättyä esimerkiksi lampaiden kuvilla ja videoilla. Ylipäättään aktiivinen toiminta kaikissa sosiaalisissa medioissa toisi lisää näkyvyyttä mahdollisten asiakkaiden edessä. Näissä medioissa on myös mahdollista ostaa pienillä summilla mainostilaa. Maksettuja mainoksia voisi olla kannattavaa ostaa satunnaisesti lisänäkyvyyden saamiseksi.

Aktiivinen markkinointi kaikissa muodoissa on elinehto suoramyynitoiminnan ylläpitämiseksi. Koskenrannan tilan omistajien ja perheen lapsien tulee markkinoida ja kaupata luomukaritsanlihaa aina kuin mahdollista. Vaikka ihmiset ovat paljon sosiaalisessa mediassa, he silti vielä puhuvat keskenään. Ihmisten tietoisuutta lisäämällä esimerkiksi puhumalla Koskenrannan tilasta, voi tila saada uusia asiakkaita. Mäki-Ojalalla oli toiveissa

saada vakituksia asiakkaita ruokakaupoista tai ravintoloista. Jotta näitä asiakkaita saataisiin, täytyy karitsanlihaa myydä ja tarjota näille paikoille aktiivisesti. Jos näistä yrityksistä saataisiin vakio-ostajia, heidän kanssaan kannattaisi kirjoittaa ostosopimukset. Sopimukseen kirjoitettaisiin kuinka usein ja kuinka monen karitsanlihat yritys ostaisi. Sopimusasiakkaiden kohdalla Koskenrannan tila voisi myös laskea hintaa porrastetusti. Taulukko 12 on esimerkki tästä.

Taulukko 12. Alennustaulukko sopimusasiakkaille

Ostetut luomukaritsanlihat	Alennus laskun loppusummasta
1-10 kpl	0%
11-20 kpl	2%
21-30 kpl	4%
31 kpl tai enemmän	6%

Sopimusasiakkaiden näkökulmasta laskujen loppuhinnasta tuleva alennus olisi kannustin, jolla he voivat parantaa oman yksikkönsä myyntikatetta myymällä Koskenrannan karitsaa normaalilla hinnallaan. Koskenrannan tilan kannalta sopimusasiakkaisen saaminen takaisi lihan varman myymisen ja karitsoiden teurastaminen olisi helppo sopia Paijan Tilateurastamon kanssa, kun myyntimäärät ja ajankohdat olisivat tiedossa. Sopimusasiakkaiden saaminen olisi Koskenrannan Luomulampaan kannalta hyödyllistä, koska silloin tuloja tulisi tasaisesti. Vaikka sopimusasiakkaille annettaisiinkin alennusta, olisi se parempi vaihtoehto kuin pitää lihoja tilalla pakastimessa odottamassa mahdollista ostajaa.

Hankintojen osalta Koskenrannan tilan tulisi hankkia oma kylmäauto. Tähän mennessä isojen myyntierien kohdalla on rahti ostettu Paijan Tilateurastamolta. Oman kylmäauton hankkiminen olisi noin 4 000- 6 000 euron investointi. Se helpottaisi huomattavasti lihojen toimituksia asiakkaille ja varmistaisi aina tuotteen hygieniaturvallisuuden. Oma kylmäauto avaisi myös lisätienestien mahdollisuuksia. Autolla voisi ajaa muiden tilojen/yritysten kylmäajoja tai sitä voisi esimerkiksi kesäaikaan vuokrata kylmäsäilytystilaksi paikkoihin, jossa riittäviä tiloja ei ole. Kylmäauton hankinta helpottaisi myös tilan liittymistä REKO-lähiruokaryhmiin, kun toimitukset olisivat helppoja omalla autolla. REKO-lähiruokaryhmistä voisi lisäksi löytyä säännöllisesti karitsanlihaa ostavia asiakkaita.

Yhteenvedona opinnäytetyön produktin perusteella, Koskenrannan tilalla tulee panostaa ainoastaan suoramyyntiin lihan myyntimuotona ja sen lisäämiseen. Teurastamoille tai liha-kaupoille produktin perusteella kannattaa myydä luomukaritsanlihaa siinä vaiheessa, kun ne kaksinkertaistavat maksamansa ostohinnan. Koskenrannan tilan markkinointia tulee

lisätä ja siihen kannattaa laittaa myös rahaa tunnettavuuden lisäämiseksi. Hankintoja tilalla tulee tehdä tarpeen vaatiessa. Kylmäauton hankkiminen olisi nyt järkevää, kun muut tarpeelliset resurssit suoramyynnin harjoittamiseen tilalla ovat kunnossa.

Opinnäytetyöprosessini on edennyt järkevästi. Opinnäytetyön tekeminen siten, että se hyödyttää vanhempieni tilaa oli ollut jo pitkän aikaa selvää ennen kuin toimeksianto tarjontui. Lammastalouteen suuresti panostaminen vaatii myös lukuja ja tietoja, joita vanhempieni olisi vaikea ehtiä tekemään muiden töidensä lisäksi. Koulukursseilla saadut opit kannattavuuslaskennasta antoivat erittäin hyvän pohjan toteuttaa produkti halutusti. Ammatillisesta näkökulmasta katetuottolaskelman palauttaminen mieleen oli tärkeätä ja hyödyllistä. Jos joskus tulevaisuudessa toimin ravintolan keittiömestarina, katetuottolaskenta on oltava erittäin hyvin hallinnassa. Lisäksi on tiedostettava asioiden vaikutukset toisiinsa katetuottolaskennassa. Opinnäytetyön Excel-työkirjan pyrin pitämään mahdollisimman yksinkertaisena, mutta sellaisena, että siitä saa kaikki tiedot yhdellä katsomisella. Varsinaista ammatillista kehittymistä produktin tekeminen ei tarjonnut vanhan osaamisen lisäksi. Laskelma on kuitenkin erittäin tarpeellinen Koskenrannan tilalle ja tulee hyödyttämään ja auttamaan heitä paljon. Tulosten tarkastelusta ja pohdinnasta mielestäni näkee, että olen panostanut tähän opinnäytetyöhön ja pyrkinyt saamaan siitä mahdollisimman hyödyttävän Koskenrannan tilalle. Kehitysehdotukset ja johtopäätökset kertovat, että pystyn antamaan konkreettisia ehdotuksia yritykselle kehittää toimintaansa. Produktin Excel-työkirjaa voivat käyttää myös muut suoramyyntitilat halutessaan suoraan tai pohjana omissa laskuissaan.

Opinnäytetyön tietoperustan kirjoittaminen oli erittäin merkittävä kokemus itselleni. Luomutuotannosta tietojen etsiminen ja maatilojen kannattavuuskertoimien selvittäminen saa aikaan monia ajatuksia. Esimerkiksi se, että Suomessa luomulihan osuus kokonaislihatuotannosta on vain 1,1%. Luomutuotannosta puhutaan paljon ja se näkyy yhä kasvavissa määrin, mutta tilastot kertovat muuta sen suosiosta. Maatilojen heikko kannattavuus on ollut itselleni maatilalan lapsena käytännössä aina selvää. Siltikin se yllättää aina, että maatiloilla Suomessa tehdään töitä muutaman euron tuntipalkalla. Maataloustuet keräävät nykyään paljon vastusta, mutta ilman niitä Suomessa ei olisi maataloutta. Tulevana keittiömestarina ja kokkina suomalaisen raaka-aineen saaminen on alalle elinehto. Tuottajahintojen ollessa erittäin alhaisia, maataloustuet ovat mielestäni ainoa vaihtoehto suomalaisen raaka-aineen saamisen takaamiseksi.

Samaan aikaan kun tein tätä opinnäytetyötä (elokuu 2017) S-ryhmä ilmoitti, että se ”halpuuttaa” jälleen tuotteitaan kaupoissa. Tuottajilla tulevat korvaukset ovat jo nyt erittäin vähäiset, joten niistä ei ole ainakaan varaa vähentää. Toinen esimerkki samasta aiheesta on

karitsanlihan hinta vähittäiskaupassa. Sastamalan teurastamo maksaa parasta kilohintaa luomukaritsasta, 4,50 euroa kilolta. Koskenrannan tilalta saa suoramyyntinä ostettua karitsan viulun hintaan 22 euroa kilolta. Pääsiäisenä vuonna 2017 Prismassa myytiin kotimaista luomukaritsan viulua pakasteena hintaan 25 euroa kilo. Jos kaupassa myytävästä lihasta on maksettu edes se 4,5 euroa kilolta tuottajalle, niin siltikin tuottajan ja kuluttajan välissä on tullut vajaan 20 euroa lisää kilohintaan. Tuottajalta kuluttajalle on monta välikättä välissä ja tuotot näyttävät menevän jollekin muulle kuin tuottajalle. Kuluttaja olisi päässyt tässä tapauksessa halvemmalla, jos olisi ostanut suoraan tuottajalta (Koskenrannan Luomulammas) ilman välikäsiä. Opinnäytetyön tietoperustan ja produktista saatujen tulosten perusteella, tämä opinnäytetyö prosessi saa minut kuluttajana ja keittiöalan ammattilaisena kohdistamaan hankinnat yhä suuremmin tuottajille.

## Lähteet

Balance consulting a. Tunnuslukuopas. Luettavissa: <http://www.balanceconsulting.fi/tunnusluvut>. Luettu: 14.8.2017.

Balance consulting b. Liikevaihto. Luettavissa: <http://www.balanceconsulting.fi/tunnusluvut/liikevaihto>. Luettu: 14.8.2017.

Balance consulting c. Myyntikate ja myyntikate-%. Luettavissa: <http://www.balanceconsulting.fi/tunnusluvut/myyntikate>. Luettu: 15.8.2017.

Elintarvikelaki 23/2006.

Evira 2017a. Elintarviketurvallisuusvirasto. Luomu. Luettavissa: <https://www.evira.fi/yhteiset/luomu/>. Luettu: 6.6.2017.

Evira 2017b. Elintarviketurvallisuusvirasto. Luomu pähkinäkuoressa. Luettavissa: <https://www.evira.fi/yhteiset/luomu/luomu-pahkinankuoressa/>. Luettu: 2.8.2017.

Evira 2017c. Elintarviketurvallisuusvirasto. Eläimet ja rehut. Luettavissa: <https://www.evira.fi/yhteiset/luomu/elaimet/>. Luettu: 8.8.2017.

Evira 2017d. Elintarviketurvallisuusvirasto. Liikkuvasta elintarvikehuoneistosta tiedotetaan uudelle paikkakunnalle. Luettavissa: <https://www.evira.fi/elintarvikkeet/valmistus-ja-myynti/elintarvikehuoneistot/ilmoitetut-elintarvikehuoneistot/liikkuvat-elintarvikehuoneistot/>. Luettu: 10.8.2017.

Evira 2016a. Elintarviketurvallisuusvirasto. Luomueläinmäärien yhteenveto. Luettavissa: <https://www.evira.fi/globalassets/yhteiset/luomu/tilastot/1406-lelain2016a.pdf>. Luettu: 8.8.2017.

Evira 2016b. Elintarviketurvallisuusvirasto. Luomueläinmäärien yhteenveto ELY-keskuksittain 2016. Luettavissa: <https://www.evira.fi/globalassets/yhteiset/luomu/tilastot/1406-lelain2016b.pdf>. Luettu: 8.8.2017.

Evira 2016c. Elintarviketurvallisuusvirasto. Yleiset vaatimukset lopetuksesta ja teurastuksesta. Luettavissa: <https://www.evira.fi/elaimet/elainsuojelu-ja-elainten-pito/elainsuojelu->



teurastuksessa-ja-lopetuksessa/tuotantoelainten-lopetus-ja-teurastus/yleiset-vaatimukset-lopetuksessa-ja-teurastuksessa/. Luettu: 9.8.2017.

Evira 2016d. Elintarviketurvallisuusvirasto. Luomutuotanto 3- Elintarviketuotannon ehdot. Helsinki. Luettavissa: [https://www.evira.fi/globalassets/yhteiset/luomu/luomutuotannon-ohjeet/luomuohje-3-elintarvikkeet\\_4.-painos\\_fi.pdf](https://www.evira.fi/globalassets/yhteiset/luomu/luomutuotannon-ohjeet/luomuohje-3-elintarvikkeet_4.-painos_fi.pdf). Luettu: 9.8.2017.

Evira 2016e. Elintarviketurvallisuusvirasto. Kotiteurastus ja kotieläinten lihan myynti alku-tuotantotalta. Luettavissa: <https://www.evira.fi/elintarvikkeet/valmistus-ja-myynti/elintarvikeryhmat/liha--ja-lihavalmistheet/kotielainten-lihan-myynti-tuotantotalta/>. Luettu: 10.8.2017.

Evira 2015f. Elintarviketurvallisuusvirasto. Pakolliset pakkausmerkinnät. Luettavissa: <https://www.evira.fi/elintarvikkeet/tietoa-elintarvikkeista/pakkausmerkinnat/pakolliset-pakkausmerkinnat/>. Luettu: 10.8.2017.

Evira 2015. Elintarviketurvallisuusvirasto. Luomutuotanto 2 – Eläintuotannon ehdot. Helsinki. Luettavissa: [https://www.evira.fi/files/attachments/fi/evira/lomakkeet\\_ja\\_ohjeet/luomu/netti\\_luomutuotanto\\_2\\_5\\_\\_elaintuotannon\\_ehdot\\_fi\\_30122014.pdf](https://www.evira.fi/files/attachments/fi/evira/lomakkeet_ja_ohjeet/luomu/netti_luomutuotanto_2_5__elaintuotannon_ehdot_fi_30122014.pdf). Luettu: 8.8.2017.

Heikkilä P. & Saranpää T. 2013. Hotelli- ja ravintola-alan sisäinen laskentatoimi. Restamark Oy. Helsinki.

Hiltunen E. 2012. Matkaopas tulevaisuuteen. Talentum Media oy. Helsinki.

IFOAM EU Group 2016. Organic In Europe- Prospects and developments 2016. Brysseli. Luettavissa: [http://www.ifoam-eu.org/sites/default/files/ifoameu\\_organic\\_in\\_europe\\_2016.pdf](http://www.ifoam-eu.org/sites/default/files/ifoameu_organic_in_europe_2016.pdf). Luettu: 3.8.2017.

KMvet 2014. Käytännön maamies. Pienteurastamot palvelevat lihan suoramyyjää. Luettavissa: <http://kmvet.fi/pienteurastamot-palvelevat-lihan-suoramyyjaa/>. Luettu: 9.8.2017.

Koivisto H. 2016. Suomalainen lammastalous nousussa. Maaseutumedia. Luettavissa: <http://www.maaseutumedia.fi/suomalainen-lammastalous-nousussa/>. Luettu: 6.6.2017.

Koskenrannan Luomulammast 2017. Myynti. Luettavissa: <http://www.koskenrannanluomulammast.fi/myynti/>. Luettu: 22.8.2017.

Luomu.fi. Luettavissa: <http://luomu.fi/ruoka/luomumerkit/>. Luettu: 2.8.2017.

Luke 2017. Luonnonvarakeskus. Luomulihan määrä 2016. Helsinki. Luettavissa: <http://proluomu.fi/wp-content/uploads/sites/3/2017/03/Luomulihan-maara-2016.pdf>. Luettu: 7.8.2017.

Luke 2016. Luonnonvarakeskus. Maatalouden kannattavuus heikkeni edelleen vuonna 2015. Luettavissa: <https://www.luke.fi/uutiset/maatalouden-kannattavuus-heikkeni-edelleen-vuonna-2015/>. Luettu: 16.8.2017.

Luke a. Luonnonvarakeskus. Luomutuotanto ja luomuruoka. Luettavissa: <https://www.luke.fi/tietoa-luonnonvaroista/ruoka-ja-ravitsemus/luomutuotanto/>. Luettu: 6.9.2017.

Luke b. Luonnonvarakeskus. Tunnusluvut. Luettavissa: <http://portal.mtt.fi/portal/page/portal/taloustohtori/kannattavuuskirjanpito/taustatiedot/Tunnusluvut>. Luettu: 16.8.2017.

Luke c. Luonnonvarakeskus. Kannattavuuskerroin tuotantosunnittain. Luettavissa: [https://portal.mtt.fi/portal/page/portal/taloustohtori/kannattavuuskirjanpito/aikasarja/Kannattavuuskerroin\\_tuotantosunnittain](https://portal.mtt.fi/portal/page/portal/taloustohtori/kannattavuuskirjanpito/aikasarja/Kannattavuuskerroin_tuotantosunnittain). Luettu: 16.8.2017.

MMM 2016. Maa- ja metsätalousministeriö. Keskeinen lainsäädäntö - luonnonmukainen tuotanto. Luettavissa: <http://mmm.fi/luomu/luomulainsaadanto>. Luettu: 2.8.2017.

MMM a. Maa- ja metsätalousministeriö. Maatalouden tukijärjestelmä. Luettavissa: <http://mmm.fi/ruoka-ja-maatalous/politiikka/maataloustuet>. Luettu: 16.8.2017.

MMM b. Maa- ja metsätalousministeriö. Tuet ja avustukset. Luettavissa: <http://mmm.fi/ruoka-ja-maatalous/tuet-ja-avustukset>. Luettu: 16.8.2017.

MMM c. Maa- ja metsätalousministeriö. Maataloustukien merkitys. Luettavissa: <http://mmm.fi/maataloustukien-merkitys1>. Luettu: 16.8.2017.

MTK 2016. Maa- ja Metsätaloustuottajain keskusliitto. Marttila Suomi Areenassa: Kotimaisen ruuan suosio ja maanviljelijöiden heikentynyt taloustilanne ristiriidassa. Luettavissa: [https://www.mtk.fi/ajankohtaista/tiedotteet/tiedotteet\\_2016/heinakuu/fi\\_FI/Marttila\\_Suomi\\_Areena\\_ruokakeskustelu/](https://www.mtk.fi/ajankohtaista/tiedotteet/tiedotteet_2016/heinakuu/fi_FI/Marttila_Suomi_Areena_ruokakeskustelu/). Luettu: 6.6.2017.

MTK 2013. Maa- ja Metsätaloustuottajain keskusliitto. Hyvää suomalaista lähiruokaa. Luettavissa: [https://www.mtk.fi/maatalous/lahiruoka/fi\\_FI/hyvaa-suomalaista-lahiruokaa/](https://www.mtk.fi/maatalous/lahiruoka/fi_FI/hyvaa-suomalaista-lahiruokaa/). Luettu: 3.8.2017.

Mäki-Ojala P. 2017. Maatalousyrittäjä. Haastattelu. 13.8.2017.

ProAgria 2016. Minustako lihan suoramyymä?. Luettavissa: [http://lammasyhdistys.fi/wp-content/uploads/2016/03/minustako\\_lihan\\_suoramyyma\\_maaliskuu\\_20161-1.pdf](http://lammasyhdistys.fi/wp-content/uploads/2016/03/minustako_lihan_suoramyyma_maaliskuu_20161-1.pdf). Luettu: 25.8.2017.

Pro Luomu 2017. Luomulihan kysyntä kasvaa lihantuotantoa nopeammin. Luettavissa: <http://proluomu.fi/luomuliha-kysynta-kasvaa-tuotantoa-ripeammin/>. Luettu: 3.8.2017.

Rintalan tila. Luettavissa: <http://www.rintalantila.fi/etusivu/>. Luettu: 9.8.2017.

Saarnivaara P. 2015. Luomukuluttajabarometri 2015. Luettavissa: [http://proluomu.fi/wp-content/uploads/sites/3/2015/09/Luomun-kuluttajabarometri-2015\\_final.pdf](http://proluomu.fi/wp-content/uploads/sites/3/2015/09/Luomun-kuluttajabarometri-2015_final.pdf). Luettu: 2.8.2017.

Selander K. & Valli V. 2007. Hinnoittelu ja kannattavuus matkailu- ja ravitsemisalalla. WSOY Oppimateriaalit Oy. Helsinki.

Suomen Lammasyhdistys. Luettavissa: <http://lammasyhdistys.fi/suomen-lammasyhdistys/>. Luettu: 9.8.2017.

Tammisola J. 2013. Maa- ja metsätaloustieteiden tohtori. Luomutuotannon oleellisia ongelmia. Luettavissa: <http://www.mv.helsinki.fi/home/tammisol/LuomunOngelmia.pdf>. Luettu: 3.8.2017.

Tolvilan Kartano 2017. Luettavissa: <http://www.tolvilankartano.fi/>. Luettu: 9.8.2017.

Willard H. & Lernoud J. 2016. Teoksessa The World of Organic Agriculture- Statistics and Emerging Trends 2016. The World of Organic Agriculture 2016: Summary, s. 24-25. Luettavissa: <http://orgprints.org/31151/1/willer-lernoud-2016-world-of-organic.pdf>. Luettu: 2.8.2017.

YM 2017. Ympäristöministeriö. Mitä on kestävä kehitys. Luettavissa: [http://www.ym.fi/fi-fi/ymparisto/kestava\\_kehitys/mita\\_on\\_kestava\\_kehitys](http://www.ym.fi/fi-fi/ymparisto/kestava_kehitys/mita_on_kestava_kehitys). Luettu: 3.8.2017.


## Liitteet

### Liite 1. Koskenrannan Luomulampaan suoramyntilupa

	<b>TAMPEREEN KAUPUNKI</b>	1 (1)	
Kaupunkiympäristön palvelualue Ympäristöterveys Elintarvikevalvonta		15.5.2017	
<b>Korjattu TODISTUS 2016-1621-YTI</b>			
<b>elintarvikelain (23/2006, muutos 352/2011) 14 §:n mukaisen elintarvikehuoneistoa koskevan ilmoituksen käsittelystä (korvaa 31.3.2016 päivätyn todistuksen)</b>			
Ilmoituksen käsittely	Tampereen kaupungin valvontaviranomainen on ottanut 30.3.2016 vastaan Pauliina Mäki-Ojalan ilmoituksen Koskenrannan luomulammas toiminnan aloittamisesta. Elintarvikehuoneisto on merkitty valvontaviranomaisen valvontakohtetietokantaan. Koskenrannan luomulampaan toimintaluokka on: "elintarvikkeiden myynti" ja toimintatyyppi "elintarvikkeiden vähittäismyynti".  Tämä todistus on osoitus siitä, että Koskenrannan luomulammas on elintarvikevalvonnan valvontakohte.		
Toimija	Pauliina Mäki-Ojala Lintulantie 185 31140 MENONEN		
Y-tunnus	1118797-4		
Toimipaikka	Koskenrannan luomulammas Lintulantie 185 31140 MENONEN  Yhteyshenkilönä toimii Pauliina Mäki-Ojala, 0400 583 332, sähköpostiosoite <a href="mailto:pauliina.maki-ojala@luukku.com">pauliina.maki-ojala@luukku.com</a> .		
Allekirjoitus	 Päivi Päivärinne terveystarkastaja 		
Lisätietoja	p. 03 5656 4400, <a href="mailto:palvelupiste.frenckell@tampere.fi">palvelupiste.frenckell@tampere.fi</a>		
Postiosoite	Käyntiosoite	Puhelin	Valvontayksikköön kuuluvat kunnat
PL 487 33101 Tampere <a href="mailto:elintarvikevalvonta@tampere.fi">elintarvikevalvonta@tampere.fi</a>	Frenckellinaukio 2 B	03 5656 4400  Faksi 03 5656 5665	Tampere, Orivesi, Juupajoki, Kangasala, Pirkkälä, Valkeakoski, Akaa ja Urjala

## Liite 2. Paijan tilateurastamon lasku

**LASKU**



**Ostaja**

Pauliina Mäki-Ojala

**Laskun päiväys:** 31.03.2017  
**Laskunumero:** 12341507  
**Asiakasnumero:** 1234  
**Asiakkaan Y-tunnus:**  
**Maksettava:** 1411,40  
**Eräpäivä:** 14.04.2017  
**Maksun saaja:** Paijan Tilateurastamo  
**IBAN:** FI5954884320031273  
**BIC:** OKOYFIHH  
**Viitenumero:** 123415077  
**Viivästystiedot:** viivästyskorko 7%  
**Viivästyskorko:** 7,00

Toimituspvm	Tuotekoodi	Tuote	Hinta (€)	Yksikkö	Määrä	Alv%	Rivi yhteensä (€)
24.03.2017	314	FI-EKO-201	0,80	Kg	2,00	24	1,60
24.03.2017	696	luomukaritsan teur, leikkuu ja pakkuu	74,00	Kpl	2,00	24	148,00
24.03.2017	699	luomuetiketöinti	2,50	Kpl	2,00	24	5,00
31.03.2017	314	FI-EKO-201	0,80	Kg	16,00	24	12,80
31.03.2017	696	luomukaritsan teur, leikkuu ja pakkuu	74,00	Kpl	16,00	24	1184,00
31.03.2017	699	luomuetiketöinti	2,50	Kpl	16,00	24	40,00
31.03.2017	290	Rahti	20,00	Km	1,00	24	20,00

**Maksettava (€): 1411,40**

**Alv-erittely:**

Veroton yhteensä:	1138,22
Alv yhteensä:	273,18
Alv 24%:	273,18 (1138,22)

25.4.